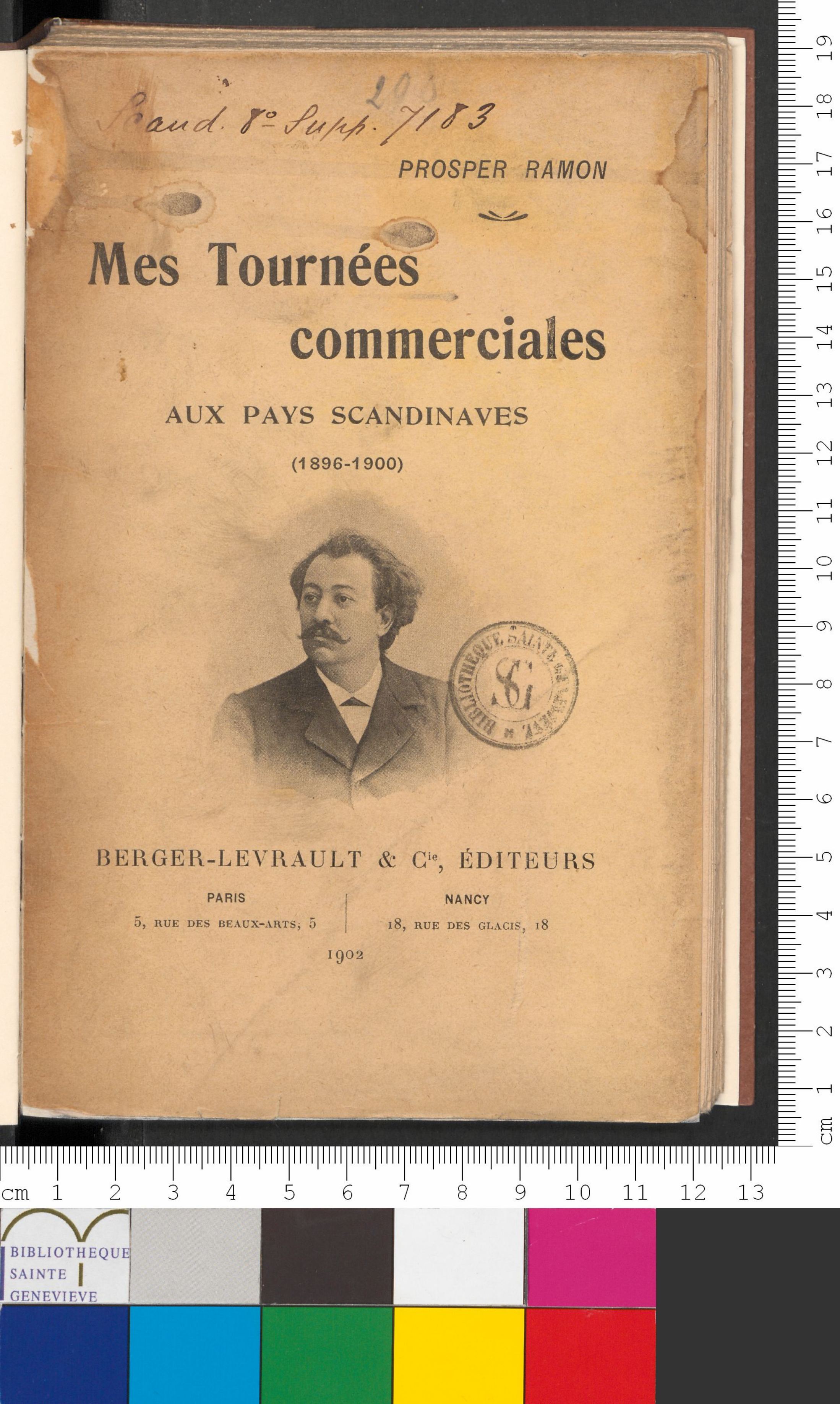

PROSPER RAMON
Mes tournées scandinaves







PROSPER RAMON

Mes Tournées commerciales

AUX PAYS SCANDINAVES

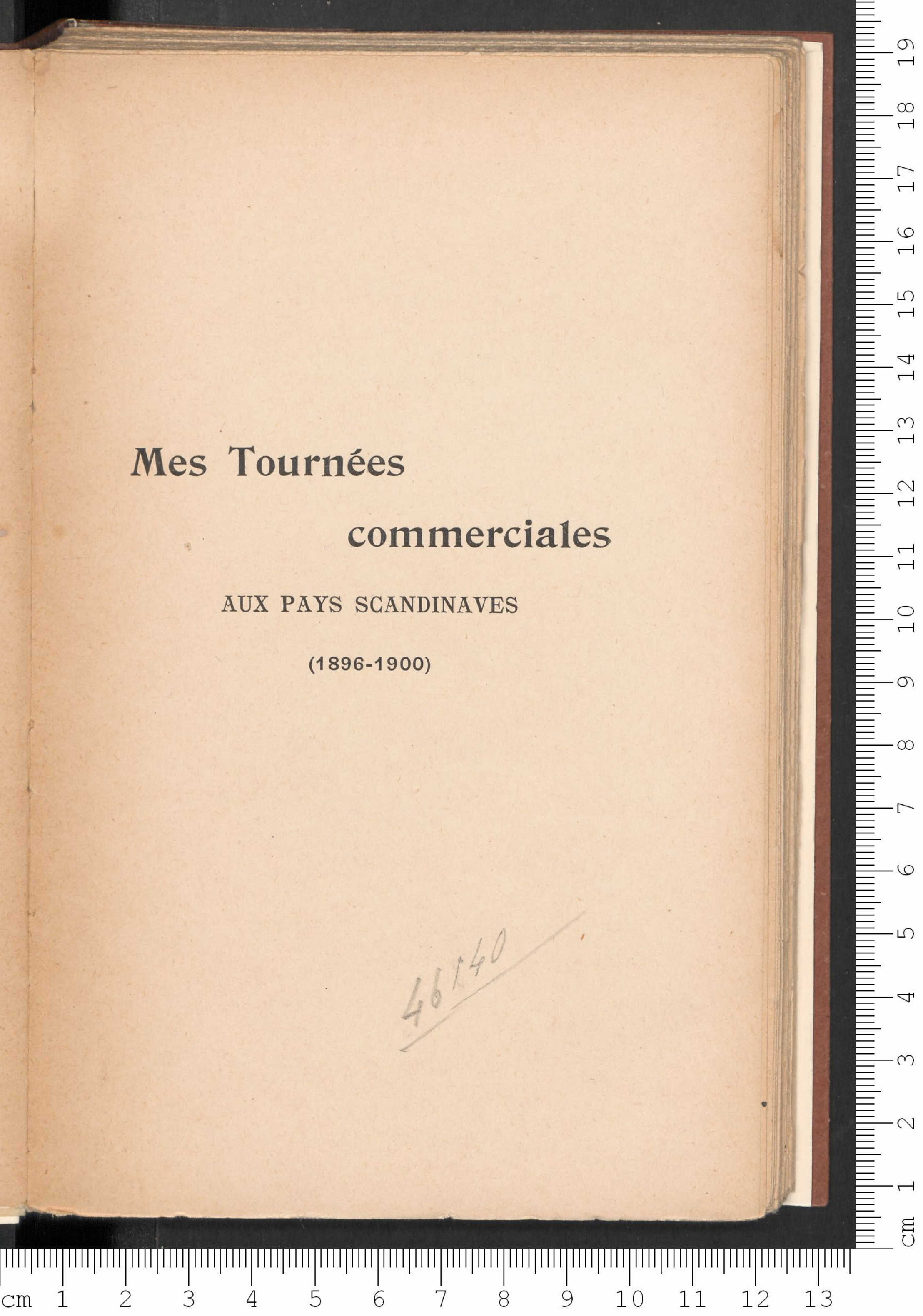
(1896-1900)

BERGER-LEVRAULT & Cie, ÉDITEURS

PARIS
5, RUE DES BEAUX-ARTS, 5

NANCY
18, RUE DES GLACIS, 18

1902

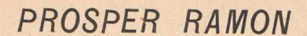


Mes Tournées commerciales

AUX PAYS SCANDINAVES

(1896-1900)

PROSPER RAMON



Mes Tournées commerciales

AUX PAYS SCANDINAVES

(1896-1900)

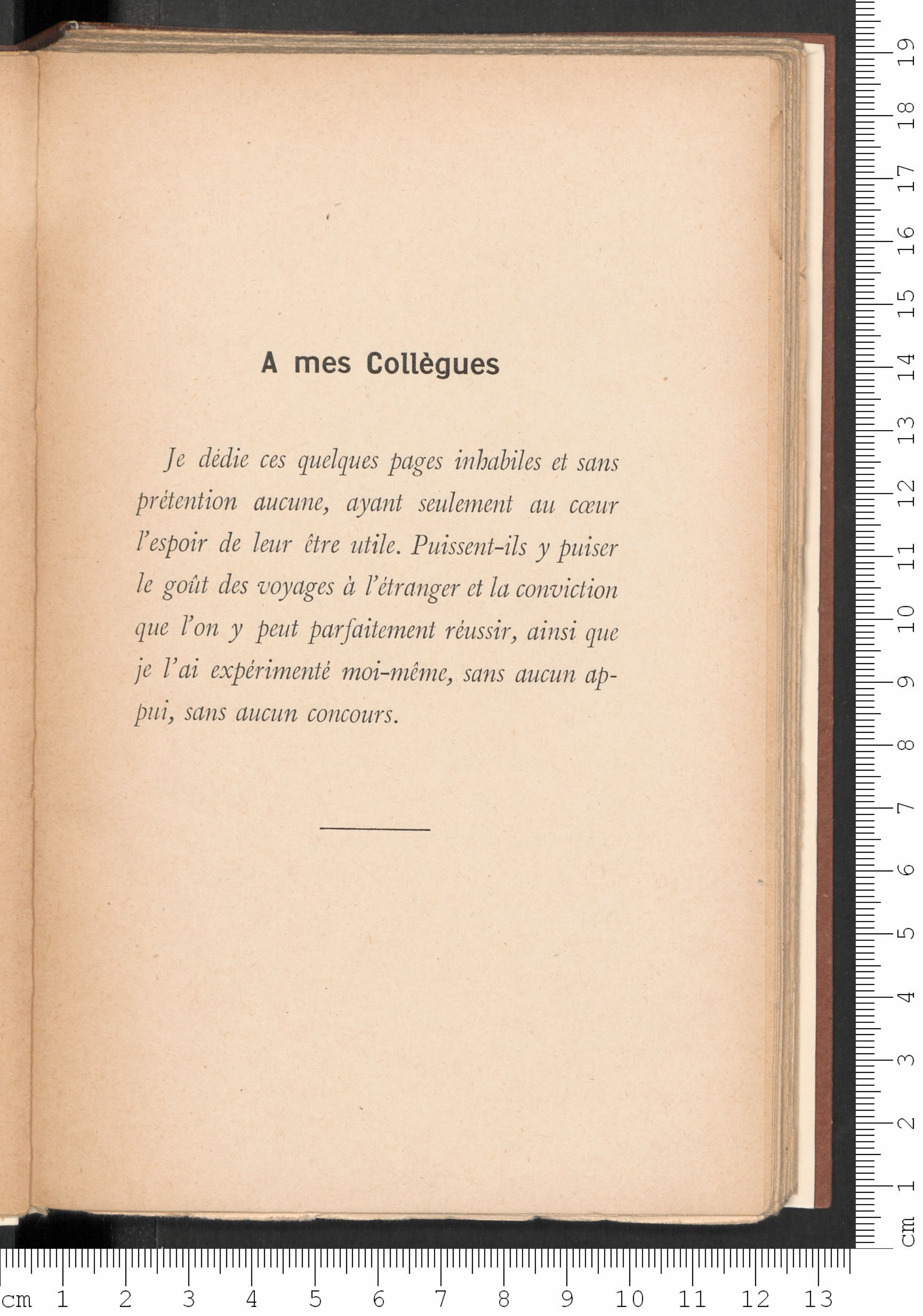


BERGER-LEVRAULT & Cie, ÉDITEURS

PARIS
5, RUE DES BEAUX-ARTS, 5

NANCY
18, RUE DES GLACIS, 18

1902



A mes Collègues

Je dédie ces quelques pages inhabiles et sans prétention aucune, ayant seulement au cœur l'espoir de leur être utile. Puissent-ils y puiser le goût des voyages à l'étranger et la conviction que l'on y peut parfaitement réussir, ainsi que je l'ai expérimenté moi-même, sans aucun appui, sans aucun concours.

MINISTÈRE DU COMMERCE
DE L'INDUSTRIE
DES POSTES ET DES TÉLÉGRAPHES

OFFICE NATIONAL
DU
COMMERCE EXTÉRIEUR
3, rue Feydeau, 3

CABINET DU DIRECTEUR

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Paris, le 26 septembre 1901.

Monsieur,

Je me suis empressé, malgré le peu de loisirs dont je dispose, de parcourir les épreuves que vous avez bien voulu me communiquer.

Les impressions de voyage, observations et renseignements qu'elles contiennent m'ont paru fort intéressantes pour les négociants exportateurs français et spécialement pour vos confrères.

Vous me permettrez, toutefois, de vous faire connaître que je ne partage nullement votre manière

d'apprécier le concours fourni par nos consuls au développement de notre commerce extérieur[1], *concours que, pour mon compte, j'ai eu, depuis nombre d'années, l'occasion fréquente, pour ne pas dire quotidienne, d'estimer de tout autre façon.*

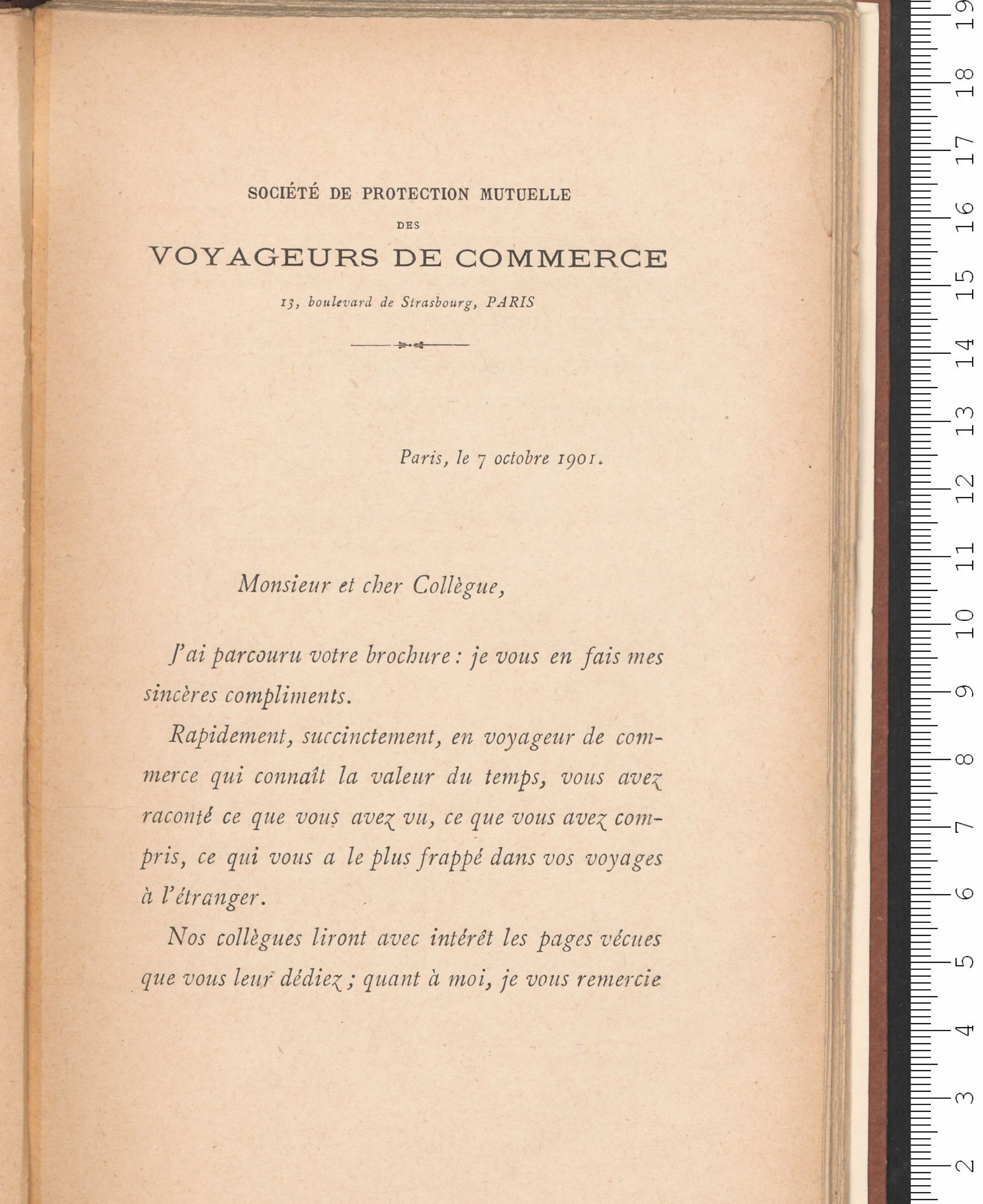
Je vous remercie, à titre personnel, de la communication que vous avez eu l'aimable attention de m'adresser et je vous prie de croire, Monsieur, à l'assurance de mes sentiments distingués.

COLLIN-DELAVAUD,

*Directeur de l'*Office national
du commerce extérieur.

---

1. Voir page 89.



SOCIÉTÉ DE PROTECTION MUTUELLE

DES

VOYAGEURS DE COMMERCE

13, boulevard de Strasbourg, PARIS

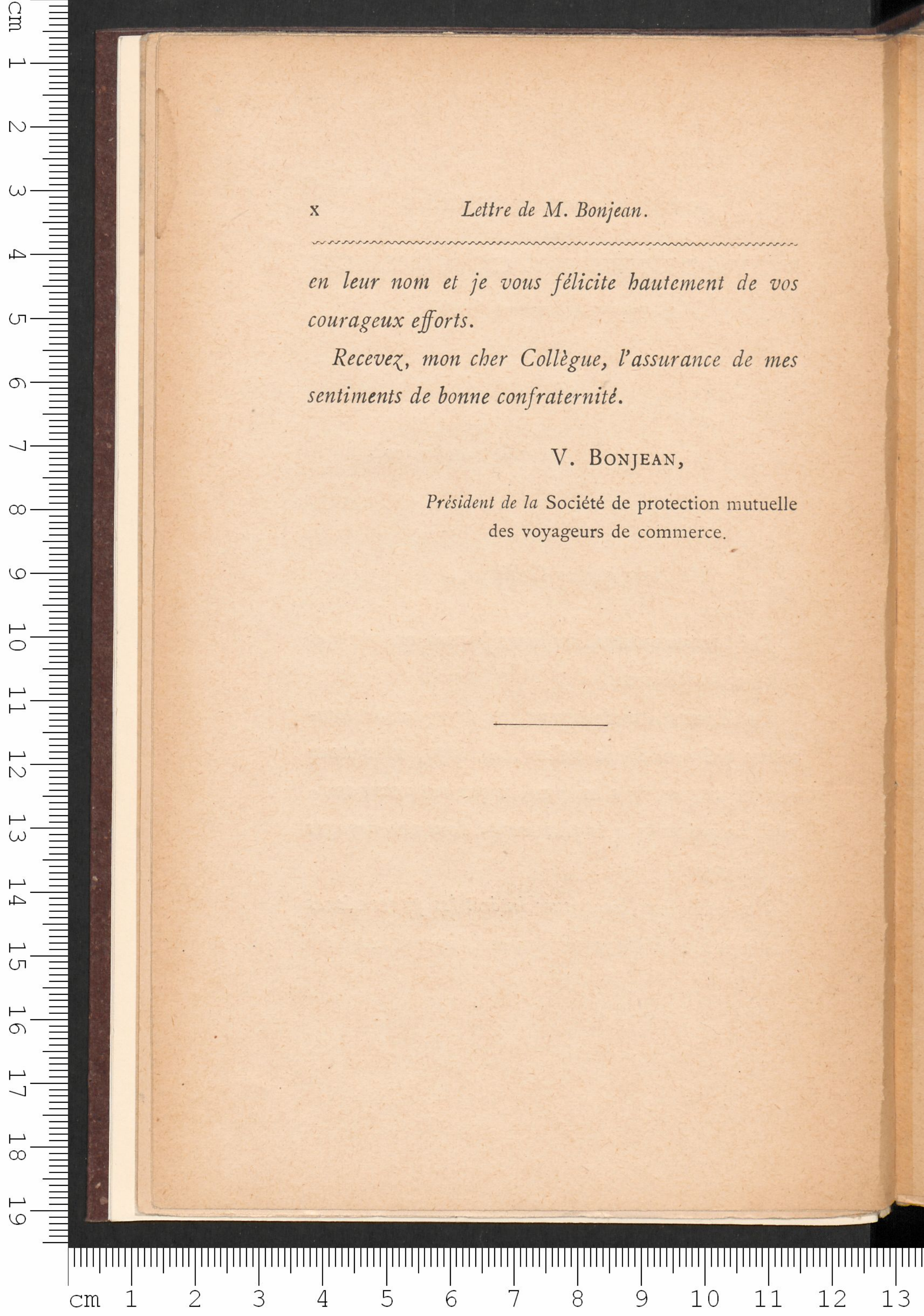
Paris, le 7 octobre 1901.

Monsieur et cher Collègue,

J'ai parcouru votre brochure : je vous en fais mes sincères compliments.

Rapidement, succinctement, en voyageur de commerce qui connaît la valeur du temps, vous avez raconté ce que vous avez vu, ce que vous avez compris, ce qui vous a le plus frappé dans vos voyages à l'étranger.

Nos collègues liront avec intérêt les pages vécues que vous leur dédiez ; quant à moi, je vous remercie

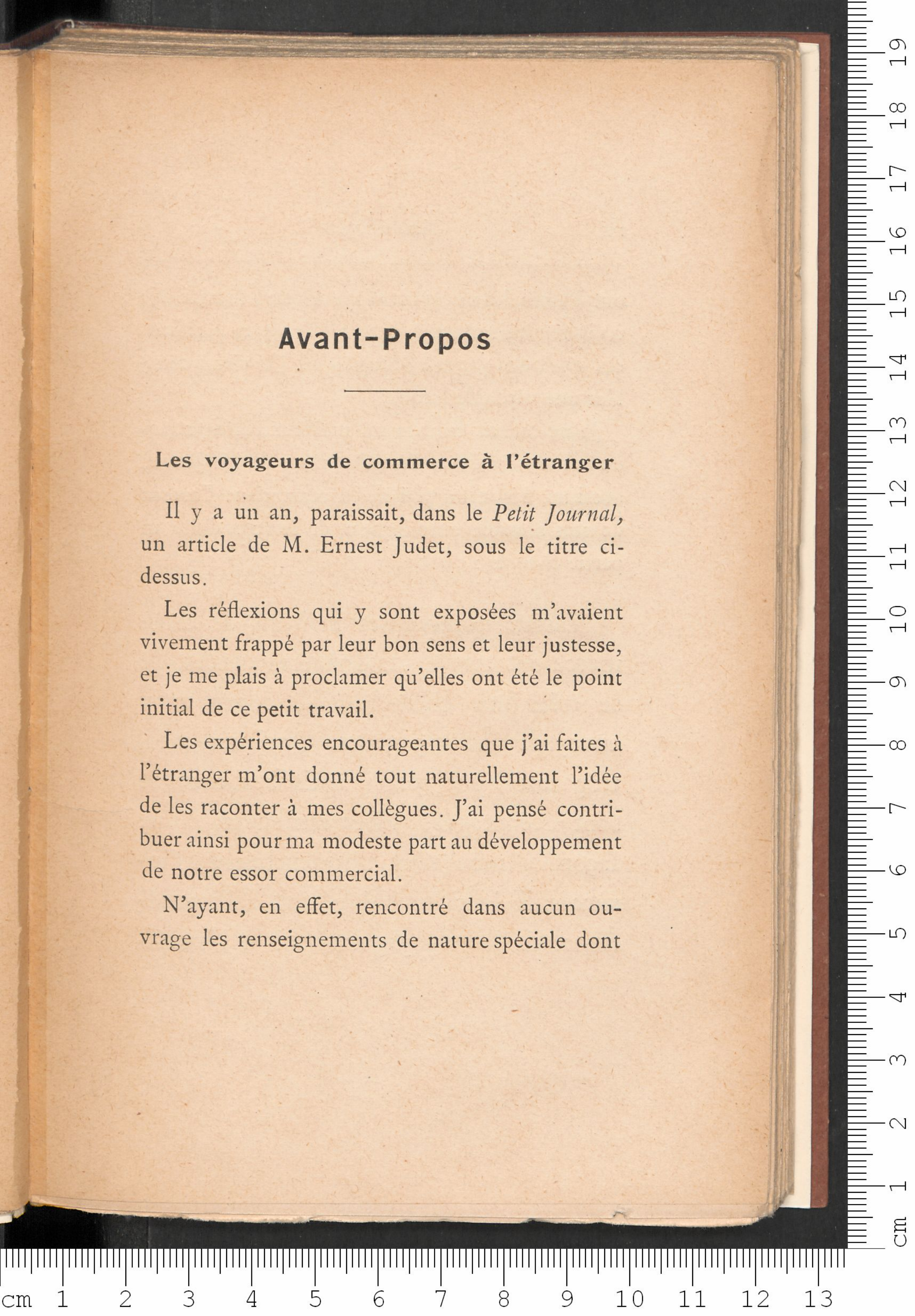


en leur nom et je vous félicite hautement de vos courageux efforts.

Recevez, mon cher Collègue, l'assurance de mes sentiments de bonne confraternité.

V. BONJEAN,

Président de la Société de protection mutuelle des voyageurs de commerce.



Avant-Propos

Les voyageurs de commerce à l'étranger

Il y a un an, paraissait, dans le *Petit Journal,* un article de M. Ernest Judet, sous le titre ci-dessus.

Les réflexions qui y sont exposées m'avaient vivement frappé par leur bon sens et leur justesse, et je me plais à proclamer qu'elles ont été le point initial de ce petit travail.

Les expériences encourageantes que j'ai faites à l'étranger m'ont donné tout naturellement l'idée de les raconter à mes collègues. J'ai pensé contribuer ainsi pour ma modeste part au développement de notre essor commercial.

N'ayant, en effet, rencontré dans aucun ouvrage les renseignements de nature spéciale dont

ont besoin les voyageurs exportateurs français, je crois rendre service à mes collègues en publiant ces quelques pages « vécues » où j'ai visé à combler une véritable lacune.

Je ne saurais trouver un meilleur avant-propos pour mon livre que l'article même de M. Judet; aussi me fais-je un plaisir, en remerciant l'auteur de son aimable autorisation, de le reproduire en partie ci-après :

D'assez nombreuses maisons de commerce ont essayé, ces dernières années, de se créer une clientèle à l'étranger, en y envoyant des voyageurs. Quelques-unes, trop rares, ont réussi, mais beaucoup se sont découragées. Elles attribuent, d'une façon, à mon sens trop exclusive, l'insuccès de leurs tentatives soit à l'inexpérience de leurs voyageurs, soit à l'insuffi-

sance de l'appui de la majorité de nos consuls, et le plus souvent à ces deux causes réunies.

Ce serait une superfétation inutile que de répéter ici le reproche que l'on fait à notre corps consulaire de ne pas donner à leurs nationaux toute l'aide et le concours dont ceux-ci auraient besoin pour ne pas échouer dans les transactions qu'ils vont tenter à l'étranger. Je me suis fait, le mois dernier, l'interprète des griefs de nos industriels et de nos commerçants à ce sujet. Je n'y reviendrai donc pas.

Quant au reproche adressé à notre personnel de voyageurs d'ignorer la langue, les usages et les habitudes des pays avec lesquels il va opérer ou cherche à opérer,

il y a bien des remarques à faire dont les chefs de maison devraient être les premiers à tenir grand compte et qu'ils négligent trop souvent.

Il faut, en effet, être bien pénétré de l'idée que, pour apprendre les usages d'un pays, il ne suffit pas d'y « faire une tournée » de quelques jours. Il y a un apprentissage nécessaire qui demande un certain laps de temps. Il y a aussi un personnel *ad hoc* à créer, de vieilles habitudes à transformer. Il ne faut pas, par exemple, par un faux calcul d'économie, écourter et limiter, aussi étroitement que cela se pratique, le séjour d'un voyageur à la rapide visite d'une clientèle avec laquelle il n'est pas familiarisé. Là où il se présente pour la

première fois, il a à lutter contre la concurrence de dix voyageurs étrangers représentant les mêmes « articles » que ceux qu'il vient offrir, et enchérissant les uns sur les autres d'offres avantageuses pour obtenir une commande.

Dans ces conditions, ce n'est pas en trois ou quatre jours de passage dans une ville, ni en deux ou trois de ces passages, qu'on peut espérer nouer des relations solides avec des acheteurs sérieux. C'est pourtant ce que l'on attend généralement d'un voyageur.



D'autre part, le petit nombre de voyageurs français se trouve perdu dans la

masse compacte des voyageurs allemands, anglais, belges et suisses.

Un exemple :

En Danemark, sur près de cinq mille voyageurs étrangers inscrits, il y a deux ans, sur les registres de l'administration danoise, *quinze* seulement étaient de nationalité française, et *soixante* représentaient à la fois des maisons françaises et étrangères.

Cette énorme disproportion s'explique par une raison bien caractéristique de l'esprit parcimonieux avec lequel la généralité de nos industriels s'engagent à la recherche de l'acheteur du dehors. En Danemark, les voyageurs doivent payer une patente annuelle fondamentale de 224 francs (160 kroners), plus une autre de 111 francs

par chaque maison représentée en plus de la première. En outre, ils ne peuvent vendre qu'à Copenhague et dans les villes. Les petites localités leur sont interdites.



Ce régime, compliqué de droits d'entrée pour les échantillons et de formalités frisant la vexation, a été institué pour favoriser l'industrie locale. Il est des plus draconiens pour l'industrie étrangère. Nos concurrents ne se sont cependant pas laissé arrêter par le paiement de la patente exorbitante qu'il exige de leurs voyageurs et par les embarras qu'il leur suscite. Ils ont forcé les portes du marché danois, dont l'importance a quintuplé pendant les vingt-

cinq dernières années. C'est à peine si quelques maisons françaises osent s'y aventurer.



Combien de nos fabricants ne demanderaient pas mieux, cependant, que d'envoyer des représentants chercher au dehors des débouchés nouveaux pour leurs produits ou développer leur mouvement d'affaires avec l'étranger !

Si trop de nos industriels sont détournés de ces entreprises, c'est qu'ils sont retenus par la crainte d'engager des dépenses qu'ils estiment devoir être d'autant plus lourdes qu'elles resteront improductives jusqu'à ce que leurs voyageurs aient

acquis la connaissance complète des pays qu'ils auront à visiter. Leur esprit d'initiative se développerait, s'ils pouvaient mesurer les sacrifices qu'ils auront à s'imposer et surtout si ces sacrifices étaient plus légers. Il faut donc trouver les moyens de faire voyager économiquement.

Les Allemands y sont arrivés par la coopération. La méthode du voyage à frais communs permet à des fabricants syndiqués d'obtenir des « tournées commerciales » à prix très réduits. Elle est d'usage courant, depuis des années, en Allemagne, et il est regrettable qu'elle ne soit pas encore entrée dans nos mœurs. Elle a cependant, il faut le dire, été essayée par de petits groupes de nos fabricants. Mais

l'organisation en avait été mal conçue par la plupart, qui n'ont pas tardé à se séparer.

Quelques autres syndicats de ce même genre auraient, dit-on, réussi; mais les industriels entre lesquels ils ont été formés croient utile à leurs intérêts d'en garder le secret.

Il est cependant à souhaiter que cette méthode se propage au grand jour, afin que l'expérience des uns profite aux autres[1].



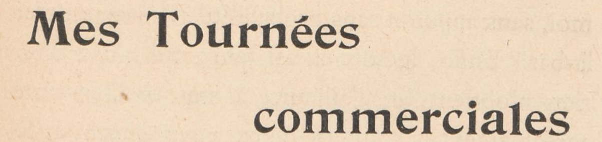
On ne peut que souscrire aux judicieuses réflexions de M. Ernest Judet.

Pour ma part, malgré les minces succès de notre commerce d'exportation ou les échecs de

1. Le *Petit Journal*, 7 septembre 1900.

maints essais antérieurs ; malgré la connaissance trop imparfaite des langues étrangères, et le manque d'expérience de la plupart des voyageurs de commerce exclusivement appliqués au travail intérieur ; malgré même la formidable concurrence, dont nous reparlerons, des Allemands, des Anglais, des Autrichiens, des Italiens, etc., malgré l'ennui des paperasseries administratives, et bien que le montant des frais de patente, de douane, etc., soit souvent exorbitant, je crois cependant, par ce rapide exposé d'une tentative personnelle, arriver à établir péremptoirement que nous pouvons, que nous devons, chacun dans sa sphère individuelle, contribuer à l'essor du commerce francais à l'extérieur, en attendant la création encore problématique et le fonctionnement général des syndicats auxquels il est fait allusion ci-dessus.

P. R.



Mes Tournées commerciales

AUX PAYS SCANDINAVES

(1896-1900)

De Nancy à Copenhague

Après avoir rempli les formalités de la douane et couvert mes échantillons du passavant obligatoire, je prends le train en gare de **Nancy**, non sans une certaine émotion faite tout à la fois de crainte et d'espoir, d'angoisse et de légitime fierté. Réussirai-je? ou vais-je aboutir à un lamentable échec? La tentative est audacieuse, assurément : je vais en pays lointain, absolument inconnu de

moi, sans appui et sans probabilité d'en rencontrer là-bas ! Enfin, le sort en est jeté ; qui n'ose rien, rien n'obtient, et, d'ailleurs, à mes oreilles tinte agréablement la sonnerie de ce vieux dicton, écho de mes antiques études :

Audaces fortuna juvat!

Eh bien donc, allons-y, à Dieu va, et fions-nous à notre bonne étoile!



A **Pagny**, cinq minutes d'arrêt, juste le temps nécessaire pour faire viser mon passavant.

A **Novéant**, tout le monde descend : visite des marchandises, c'est la frontière, et j'échange mon argent français contre de la monnaie allemande.

A **Cologne**, arrêt de quelques heures dont je profite pour visiter, en flâneur et en curieux, les principaux magasins. Un détail m'a vivement frappé : beaucoup d'articles, dans les étalages,

sont étiquetés..... en français, et ceci me rappelle, évoquant de tout autres réflexions, le fameux et inévitable *made in Germany* qu'arborent cyniquement chez nous tant d'objets affreux..... et qui se vendent pourtant, hélas ! au détriment de la production nationale..... si artistique et si goûtée à l'étranger.

A **Hambourg**, mêmes constatations, et rapprochements identiques.

Le commerce extérieur de la France

De Hambourg à **Altona**, puis d'Altona à **Kiel**, pour m'affermir encore dans ma résolution par l'examen de la situation déplorable du commerce français à l'extérieur, je compulsai quelques notes glanées à ce sujet dans les publications les plus récentes et les mieux informées. Depuis mon retour, j'ai pu contrôler la parfaite exactitude de mes chiffres, et les compléter, grâce au remarquable ouvrage de M. Sarraut sur *Le Problème de la Ma-*

rine marchande[1]. Il résulte de mes recherches et de ses études que nous occupons un rang de plus en plus inférieur dans le commerce d'exportation. L'Angleterre, l'Allemagne, le Danemark, la Russie, l'Italie nous devancent de façon inquiétante.

La quote-part anglaise, danoise et française dans les affaires commerciales est, par habitant :

En Angleterre, de	470 fr.
En Danemark, de	438
En France, de.	201

L'Angleterre et l'Allemagne ont particulièrement une grande avance sur nous, au point de vue des exportations.

Ainsi, il a été exporté en 1900 :

Par l'Angleterre (sans les colonies), pour.	7 286 282 600 fr.
Par l'Allemagne, pour . .	5 694 115 000
Par la France, pour. . . .	4 078 032 000

Certains pays même, de territoire et de popu-

1. Chez Berger-Levrault et Cie. Volume in-8, 6 francs.

lation très réduits, pratiquent, par rapport au chiffre de leurs habitants, un commerce extérieur trois fois plus actif que le nôtre :

La Belgique (6 750 000 habitants) a exporté, en 1900, pour 1 796 933 000 francs ; les Pays-Bas (5 145 000 habitants), pour 3 183 000 000 de francs.

Au lieu d'occuper comme jadis le deuxième rang, nous n'occupons plus que le quatrième, avec seulement le *dix-huitième* pour les échanges, dans le commerce d'exportation en République Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Équateur, Mexique, etc.

Fiume, qui n'était rien il y a quelques années, fait aujourd'hui un commerce plus important que Le Havre !... Hambourg, Brême, Anvers enlèvent audacieusement aux ports français une grande partie de leur commerce.

« Et pourtant, dit excellemment M. Édouard Lockroy[1], aucun pays de l'Europe n'avait mieux

---

1. *Op. cit.* de M. Sarraut, préface, page IX.

que la France été destiné par la nature à devenir ou à rester une grande puissance.....

« La géographie l'avait, à ce point de vue, servie admirablement. L'énorme étendue de ses côtes, la multiplicité de ses ports, leur situation, leur grandeur, leur beauté étaient faites pour l'inciter aux entreprises lointaines. Placée à l'extrémité de l'Europe, elle pouvait régner sur deux mers à la fois. La Méditerranée semblait devoir lui appartenir; Marseille la mettait en relation avec l'Orient, la Turquie, la Syrie, la Grèce, l'Égypte, et, depuis l'ouverture du canal de Suez, avec l'Inde, le Japon, la Chine et l'Australie. Sur l'Océan, où elle avait Bordeaux, Nantes, Rouen, Le Havre, Dunkerque, sans compter Brest et Cherbourg, elle pouvait soutenir la concurrence anglaise. Le Finistère et le Cotentin s'avançaient dans les flots comme s'ils allaient au-devant des vaisseaux venant d'Amérique. Par surcroît, la Flandre, la Normandie, la Bretagne surtout, fournissaient à sa flotte..... un peuple incomparable de matelots. »

Mais à quoi bon tous ces avantages, si nos voyageurs, se cantonnant systématiquement chez nous, négligent de voyager à l'étranger pour y obtenir des commandes qui feraient s'écouler le trop-plein de la production nationale ?

Si nous perdons constamment du terrain, ce n'est faute ni de ressources ni d'articles d'exportation. C'est principalement le manque d'audace de la part des voyageurs de commerce français. On craint de s'aventurer sur des chemins non entièrement battus, on s'en tient à la vieille routine, on se cantonne chez soi et, pendant ce temps, nos voisins, entreprenants et bien avisés, inondent de leurs représentants et de leurs marchandises tous les pays de l'Europe où nous pourrions faire de magnifiques transactions, étant donnée la qualité de nos produits.

Un exemple, entre mille, de l'estime en laquelle les Allemands tiennent ceux-ci. Durant une de mes tournées à l'étranger, un voyageur de commerce allemand me fait part d'une lettre d'un

fabricant français, en me priant de lui en préciser la signification. Cette lettre contenait ceci, en substance :

« J'ai reçu un ordre de M. X..., votre client. C'est écrit en allemand ; cette langue m'étant inconnue, je ne livre pas, car je ne saurais me rendre suffisamment compte de tous les détails de la commande. »

Or, ce fabricant habite Les Rousses, au haut d'une montagne du Doubs..... Voyez où les voyageurs allemands vont dénicher nos marques françaises !

Que chacun de nous se mette donc virilement à la tâche sans se préoccuper si d'autres le suivent ou si le sentier est suffisamment frayé ! Pour ma part, je suis bien résolu à tout tenter et à réussir coûte que coûte : *Qui veut peut !* Les descendants des audacieux commerçants français qui, jadis, tirèrent tant de richesses des Indes, du Canada, des Antilles, etc., auraient-ils dégénéré à ce point ? Il nous faut espérer qu'il n'en est rien et que les

voyageurs de France vont reprendre à la tête du commerce mondial la seule place qui leur convient.

Mais encore faut-il que les fabricants y mettent du leur. Qu'ils commencent donc par cesser de dire :

— Que m'importe que mon article soit vendu comme étant d'origine allemande, anglaise ou française ; c'est de l'amour-propre mal placé ; il me suffit de vendre.

Ils n'oublient qu'une chose, c'est que le grossiste fait le tour du monde avec leurs échantillons démarqués auxquels peu à peu il substitue des articles anglais, allemands, etc., si bien que, finalement, les trois quarts des ordres livrés ne comportent plus aucune marchandise française.



Un grand obstacle aussi au développement de nos affaires à l'étranger, c'est la méfiance qu'affi-

chent nos fabricants à l'égard des acheteurs. Témoin l'exemple suivant. Un de mes clients me demanda un jour de lui indiquer l'adresse d'un fabricant d'un certain article autre que celui que je représentais. Il s'agissait d'une fourniture administrative s'élevant à environ 50 000 francs. On donnerait la préférence, disait mon client, à un fabricant français.

Je le mis aussitôt en relation avec trois maisons françaises :

L'une répondit à mon client qu'elle livrerait les marchandises à tel prix, mais *au comptant,* ne voulant en aucune façon faire crédit à l'étranger.

La deuxième lui signifia qu'elle ne pouvait livrer *que pour 1 000 francs à la fois,* et ce toujours au comptant.

La troisième, enfin, s'engageait à livrer promptement, mais à condition que l'acheteur lui adressât au préalable *8 fr. 75 c. pour frais d'échantillons.*

C'était exorbitant et c'était maladroit au su-

prême degré, d'autant plus que le commerçant étranger offrait, avec références sérieuses à l'appui, de faire les paiements au gré du fabricant.

Fort heureusement, mon client, ignorant le français, ne put lire ces lettres. Il dut attendre mon prochain passage pour en obtenir connaissance dans la mesure où je le crus utile pour ne pas gâter les choses. Sans aucun doute, il les aurait détruites sans répondre. Mais nos relations étaient à ce point cordiales qu'il voulut bien, *durant toute une année*, poursuivre les négociations. Au bout de douze longs mois de recherches et de pourparlers, je découvris enfin une maison française avec laquelle nous pûmes nous entendre..... mais encore me fallut-il lui faire toucher du doigt le manque de tact, la maladresse insigne et le ridicule des fabricants français et menacer de donner enfin à de si singulières hésitations la publicité qu'elles méritaient. Si je ne me laissai pas rebuter, c'est que je tenais énormément à satisfaire ce client qui, lui-même, m'avait si vivement mani-

festé son désir de voir cette importante fourniture faite par un « Frantzmann ».

Si un intermédiaire allemand avait fait personnellement les mêmes démarches auprès d'une maison française, l'affaire eût été conclue d'emblée, car le « parasite » est responsable et se charge de tout. Dans ces conditions, se dit le fabricant français, je ne risque rien. Peu lui chaut de rester un inconnu sur le marché étranger et l'esclave d'un intermédiaire; peu lui importe de n'avoir aucunes relations directes avec les commerçants, nul espoir d'accroître sa clientèle, nul moyen de contrôle et nul avenir..... que celui que veut bien lui laisser son « parasite »! De là vient aussi que tant d'articles de fabrication française sont classés par les douanes comme articles allemands parce qu'ils arrivent par des intermédiaires allemands!

Et, par la force des choses et le jeu imprévu de circonstances variées, il se produit parfois des bizarreries dont je vais donner un exemple. Il s'agit d'un article de fabrication exclusivement

française. Une maison d'Amérique envoie directement un ordre à un fabricant de France. Peu de jours après, survient un second ordre émanant d'un commissionnaire de Londres, ayant succursale à Paris, avec recommandation expresse de faire l'envoi en son nom à tel client..... en Amérique. Or, coïncidence étrange, ce client était précisément celui qui avait envoyé le premier ordre !

Les commerçants étrangers, ayant ainsi affaire à la maison de fabrication française et à la maison de livraison anglaise, et recevant des articles avec marques anglaises, finissent par être convaincus non seulement que l'article est bien anglais, mais même que le fournisseur anglais possède une fabrique en France, d'autant plus que celui-ci vend aux mêmes prix que le fabricant français, étant donnée la forte remise que l'on accorde aux commissionnaires anglais.

Il y a plus fort que cela encore : les commissionnaires de Londres vendent *en France* les articles de fabrication française après y avoir apposé,

à Londres comme à Paris, la *marque anglaise,* et nos maisons de détail nous les revendent comme articles anglais..... en faisant grandement l'éloge du savoir et de l'habileté de l'ouvrier d'outre-Manche!



Le grossiste de Londres est seul en relations avec la clientèle, connait seul ses besoins et peut seul opérer les légères modifications qu'elle désire, tandis que notre fabricant ignore tout cela. Et il arrive ainsi, par suite des fortes remises faites aux commissionnaires de Londres, que le fabricant français favorise le commerce anglais avec un argent qui lui eût permis d'envoyer à l'étranger un voyageur de plus pour s'aboucher directement avec la clientèle, s'enquérir de ses goûts et lui donner complète satisfaction. Encore un coup, les voyageurs français capables de mener à bien une telle entreprise ne manquent pas, ce sont les commerçants qui pèchent par défaut d'initiative.

Il y a d'autres coupables encore. Je veux parler du public français, qui manifeste pour les articles anglais, allemands, etc., ou soi-disant tels, un engouement ridicule et funeste. Un jour, je me trouvais à Stockholm chez un client ami. Je ne pus m'empêcher de faire cette remarque :

— Décidément, tout est à l'anglaise ici !

Quelle ne fut pas ma stupéfaction de l'entendre me répondre :

— Mais..... nous suivons la mode de France !

Et, de fait, nos compatriotes contribuent beaucoup à cet état de choses, au grand détriment des industries et du commerce de notre pays. Combien, par exemple, je fus douloureusement affecté en constatant à maintes reprises que nos officiers ne veulent acheter, dans les magasins civils ou les coopératives militaires, que des gants portant la marque anglaise..... Et pourtant le « chic », le « fini » du travail français sont universellement reconnus.

Par contre, il ne nous parait nullement sérieux

de reprocher au Gouvernement le peu de prospérité de notre commerce à l'étranger. L'État ne peut pourtant pas prendre les fabricants par la main et, tels des enfants, les conduire partout et toujours !



A **Kiel** je pris le bateau pour **Korsör** (8 heures de traversée environ), dans l'île de Seeland. On sait que c'est dans cette île que se trouve **Copenhague** où le train me déposa deux heures après le débarquement. Les personnes qui désirent s'épargner une traversée de huit heures peuvent, à **Altona**, prendre la voie ferrée jusqu'à **Frédéricia** (Jutland); de là, en un quart d'heure, le bateau les transportera à **Strib** (île Fyen); puis nouveau trajet en chemin de fer jusqu'à **Nyborg**, traversée en bateau (d'environ une heure et quart) jusqu'à **Korsör**, d'où, enfin, comme ci-dessus, elles gagneront **Copenhague** par chemin de fer.

En Danemark

A Copenhague

Mon premier souci, aussitôt arrivé à Copenhague, fut de me rendre au bureau du change pour me munir de monnaie du pays. Ce bureau se trouve à la gare même. L'opération pourrait tout aussi bien se pratiquer à l'hôtel, mais la perte y serait plus considérable. Il vaut mieux même encore s'adresser à une banque qui donne 71 kroners 75 öres pour 100 francs, tandis que le bureau de la gare n'en offre que 70 kroners.

Très aimablement, l'employé du bureau de change me demanda :

— N'êtes-vous pas Français, Monsieur?

— Oui, Monsieur.

— Faites-vous souvent le voyage jusqu'à nous?

— Non, Monsieur, c'est la première fois que je me rends ici. Je suis voyageur de commerce. Je compte repartir ce soir même pour Malmö; auparavant je désirerais avoir quelques renseignements sur Copenhague. Vous me paraissez si aimable, Monsieur, que je me permets de vous demander un avis à ce sujet.

— Pour quel article voyagez-vous?

— Pour tel article.

— A merveille, Monsieur! Un de vos compatriotes est établi ici même et, précisément, il vend cet article. Je me ferai un plaisir de vous conduire à lui.

Chemin faisant, nous causons — français, s'il vous plaît — et, après un assez long trajet, nous voici chez mon collègue et compatriote.

Mon cicerone me quitte alors, non sans avoir échangé une cordiale poignée de main; je lui promets de le revoir à mon retour de Suède.

Mon premier client

Je me présentai moi-même, faute de mieux, à mon compatriote et lui exposai le motif de ma visite.

— Avant de prendre une patente de 224 fr. pour le Danemark, je serais heureux de posséder quelques renseignements.

— Vous êtes Français?

— Oui, Monsieur, je suis Parisien.

— Eh bien, vous êtes certainement le premier voyageur français venu chez nous pour nos articles. Je doute que vous fassiez des affaires.

— Quels articles réclame-t-on de préférence?

— Des anglais.

— Puis?

— Des allemands.

— Ensuite?

— Des autrichiens.

— Après?

— Des italiens.

— Enfin?

— C'est tout.

— Me voilà donc un contre quatre, c'est rude, mais, le mot *impossible* n'étant pas français, j'ai espoir pourtant de réussir.

— Je le souhaite fort, mais, Monsieur, c'est bien douteux, à mon avis.

— Il est assez naturel, mon cher collègue, que les commerçants indigènes, ignorant l'article français et n'étant jamais sollicités par les voyageurs de France, ne tiennent pas à acquérir nos marchandises, mais vous, Monsieur, qui êtes du métier, vous ne devez pas ignorer que notre article est une spécialité de fabrication française.

— Assurément, Monsieur, et je me ferai un plaisir d'examiner vos échantillons.

— Ceux-ci se trouvent actuellement à Malmö.

— Malmö! je m'y rends dans trois jours pour visiter l'exposition : vous voyez donc que le hasard fait bien les choses.

Je quittai mon compatriote avec le secret et sérieux espoir d'avoir en lui un futur et excellent client. Mais, me disais-je, les autres, les indigènes, se feront sans doute davantage tirer l'oreille. Quoi qu'il en soit, le début est engageant et j'aurais tort de n'y pas voir un bon augure.

Je suis descendu à l'hôtel « Métropole » que je me permets de recommander à mes collègues : il est situé au centre des affaires et au point de départ des lignes de tramways qui rayonnent dans les différentes directions. Il est d'ailleurs très confortable, et l'on y parle français.

L'hôtel du « Roi de Danemark » est pareillement très avantageux.

En Suède

A Malmö

De **Copenhague** à **Malmö**, une heure de traversée pour franchir le Sund.

Quelques conseils ici pour les collègues français qui, le cas échéant, pourront en faire leur profit. En arrivant à Malmö, avoir soin d'être muni d'une légitimation bien en règle. Elle permettra de se faire rembourser le montant des frais exposés en douane pour les échantillons. Pour cela, en avoir une ou plusieurs copies bien exactes que l'on remettra à la douane, afin de ne pas se dessaisir de l'original. Celui-ci, en effet, a une très grande importance, car, en outre qu'il coûte 5 fr. 40 c., il permet de s'en faire délivrer de nouvelles copies, si l'on vient à égarer celles que l'on possède; de

plus, il est extrêmement long et difficile de se procurer des originaux, car les signatures exigées sont très nombreuses : celles du maire, du préfet, du ministre de l'intérieur, du ministre des affaires étrangères et du consul général de Suède à Paris. Ouf! que d'entraves, n'est-ce pas?

Sans doute, en toute rigueur, dans le cas où l'on voudrait se passer de légitimation, on pourrait obtenir, par télégraphe, une autorisation de Stockholm. Mais, il en coûte 11 fr. 20 c., et il faut attendre trois jours cette *chère* autorisation.

De toute façon, il vaut donc mieux arriver en règle, dûment muni de sa légitimation en original et en copies.

Un hôtel en Suède

Les formalités de la douane remplies, il faut songer à trouver un bon hôtel. Je recommande à mes compatriotes l'excellent établissement tenu par M. Kramer : ils ne sauraient trouver mieux. On

y parle français. Les chambres en sont très confortablement aménagées : lampe électrique au milieu, une autre auprès du lit (celle-ci est mobile et peut se placer sur le bureau); téléphone; immense cheminée occupant un angle de la pièce, du plancher au plafond; chauffage au bois, soigneusement entretenu par une femme de chambre; eau tiède et eau froide d'excellente qualité, etc., etc.

Descendons maintenant à la salle à manger. Un garçon, moyennant 10 öres (14 centimes), remise au vestiaire votre pardessus, votre chapeau et met à votre disposition, au vestiaire même, lavabo, peigne, brosse à cheveux, brosse à habits. Détail curieux et typique : y eût-il cent clients, tous se servent du même peigne..... *Shoking!*

Comment l'on mange en Suède

C'est, le système à la carte qui domine; il y a, en outre, une table pour les hors-d'œuvre. Ceux-ci comprennent : tonnelet d'eau-de-vie, radis et

beurre, saumon fumé, anguille et hareng fumé, hareng mariné, caviar, veau froid, gibier froid, homard, jambon fumé, fromages de gruyère et suédois. Le pain est sans levain, noir et dur.

Voici comment procède un dîneur qui veut faire les choses correctement : il commence par un verre d'eau-de-vie, et une tranche de pain beurrée qu'il croque tout en se promenant dans la salle. Puis, piquant dans les divers plats, il place dans une petite assiette les morceaux qui lui conviennent, les absorbe, toujours en se promenant, prend un second verre d'eau-de-vie et va seulement s'asseoir à la table où d'avance il a marqué sa place et où il commande son dîner. A toutes les tables figurent l'huile de Nice, la moutarde de Dijon et de Bordeaux.

Le dîner coûte 3 kroners (4 fr. 20) sans boisson. La bouteille de bière se paie 50 öres (0 fr. 70), la demi-bouteille de vin, et du vin tout ordinaire, 1 kroner 50 (2 fr. 10). Le repas à la carte est plus cher encore que le repas à prix fixe : le plat se paie 1 kroner 50 (2 fr. 10). Or, à cause de leurs occu-

pations mêmes, les voyageurs sont obligés la plupart du temps de manger à la carte. Le service est fait par des garçons qui parlent allemand et français.

Tout en observant les dîneurs et leurs mœurs nouvelles pour moi, je pris mon repas rapidement, ayant hâte de me remettre en chasse..... de clients.

La patente en Suède

M. Kramer, à qui je fais part de mon dessein, me dit que les voyageurs français sont très rares en Suède : à peine osent s'y hasarder quelques représentants de cognacs, de bordeaux et de limes.

— La première chose à faire, ajoute-t-il, est de vous procurer une patente. Le portier de l'hôtel se chargera volontiers des démarches, pour 50 öres, et vous procurera, moyennant la somme de 140 fr., une patente valable 30 jours. Ayez soin d'y faire apposer le visa dès votre arrivée en chaque ville.

Et maintenant..... en chasse!

Les négociants suédois vont-ils, eux aussi, me

dire qu'il ne leur faut que des articles allemands, anglais, autrichiens ou italiens? Quoi qu'il en soit, s'ils sont aussi aimables que les employés de la douane et de l'hôtel, ma tâche en sera déjà singulièrement facilitée. Il me faut à présent me renseigner sur les différents négociants de la ville, sur la nature de leurs marchandises, sur la variété de celles-ci et sur leur importance. Enfin, de toute nécessité, il s'agit d'agir rapidement, tout en ne laissant voir et comprendre à chacun que ce que bon me semblera.

Comment j'ai opéré

Pour obtenir des renseignements utiles, je me suis fait donner, par le portier de l'hôtel, l'adresse d'un petit négociant vendant l'article que je représente. Nous causons de la partie, des plus importantes maisons similaires de la localité, des fabricants étrangers qui offrent leurs articles, de la fabrication du pays même, etc.

Eh bien, ce simple et facile procédé m'a parfaitement réussi. Non seulement je suis arrivé à être suffisamment renseigné sur le caractère et le genre de vente des maisons les plus considérables, sur leur solvabilité, etc., mais encore j'ai pu connaître les noms de leurs fournisseurs.

Et le résultat fut assez encourageant : je fus très aimablement reçu par les négociants surpris de recevoir pour la première fois les offres d'un *Frantzmann* (Français) représentant leur article, et qui examinèrent avec empressement et avec intérêt mes échantillons marqués en chiffres connus (en kroners). Ils se déclarèrent satisfaits, formulant en outre le regret de ne pas avoir été, jusqu'à présent, sollicités par des voyageurs français, dont ils ignoraient les articles : et pourtant, plusieurs de ceux-ci figuraient dans leurs magasins..... sous des marques anglaises !

Bref, je reçus cinq commissions et m'assurai ainsi cinq clients. Bon début, n'est-il pas vrai ? Mais aussi, faut-il être du métier et savoir recon-

naître l'article de fabrication française noyé dans les camelotes allemandes, anglaises, autrichiennes ou italiennes. J'ai pu le désigner au client, lui en indiquer le prix, ainsi que le nom du grossiste..... de Hambourg.

Encore mon premier client

Le lendemain, ainsi qu'il avait été convenu, je reçus la visite de mon compatriote de Copenhague en qui, vous vous le rappelez, j'avais flairé mon premier et excellent client.

— Eh bien, avez-vous déballé? fit-il à brûle-pourpoint en m'abordant.

— Déballé! qu'est-ce à dire, Monsieur?

— Mais..... installé, exposé dans votre chambre les échantillons apportés de France.....

— Nous n'avons pas l'habitude, dans notre pays, de déballer nos marchandises à l'hôtel... . Nous nous rendons chez nos clients et là leur soumettons nos échantillons..... D'ailleurs, Monsieur,

en ce qui vous concerne, je ne pouvais pas et je ne reconnaissais nullement la nécessité de déballer plus tôt puisque nous avions rendez-vous aujourd'hui seulement.

— Mais mon temps est précieux, Monsieur, et je ne saurais.....

— Oh ! c'est l'affaire de quelques minutes seulement.

— Eh bien, allons ! fit mon « premier et excellent » client d'un ton fort maussade et bourru.

L'envie me prit, je l'avoue sincèrement, de garder mes malles closes et d'envoyer promener mon fameux Français..... de Copenhague..... Mais les bonnes affaires que j'avais opérées la veille m'avaient muni de patience, de courage et d'espoir, et c'est sans récrimination, avec un calme parfait, que je me mis à étaler sur une table les échantillons demandés.

Mais mon « rara avis » en qui j'avais mis toutes mes espérances et qui pour moi représentait la Fortune en chair et en os ayant pour mission de

me mettre sur la route du succès certain et grandiose, mon « cher » compatriote rejeta un à un, avec un air de souverain mépris, mes pauvres échantillons qui n'en pouvaient mais. Et il s'exclama ainsi en manière de conclusion, sur un ton dogmatique et suffisant :

— Si vous n'avez que cela à nous offrir, vous pouvez vous en retourner au plus vite par où vous êtes venu : ce ne sont pas ces genres-là qu'il nous faut, ainsi que j'ai déjà eu l'honneur de vous le dire à Copenhague. Vous ne ferez rien, mais rien, en Scandinavie. Il ne peut s'acheter et se vendre, par ici, que des articles allemands, anglais, autrichiens et italiens.

Décidément, *il en tenait* pour ses Allemands et Anglais, Autrichiens et Italiens !

Je ne perdis pas mon sang-froid et, tant qu'il pérora, j'étudiai mon individu. Je fus tôt convaincu qu'il n'avait aucun parti pris, qu'il avait seulement ce défaut capital d'ignorer l'*a b c* de la fabrication en cause..... Quoique ça, il avait eu une médaille

à l'Exposition universelle..... Il est vrai qu'il était très riche en « vil métal » et, par suite, en influences.

Aussi réussit-il à se faire inscrire sur la liste des *conseillers* du commerce extérieur de la France. Ne mériterait-il pas plutôt le titre de *déconseiller?*

Assurément, on n'en saurait douter, si je n'avais été fermement résolu de vaincre tous les obstacles et de subir toutes les avanies pour achever mon expérience et atteindre coûte que coûte mon but, j'aurais *illico* fait mes malles et repris le chemin du retour. Je me contentai de faire observer à mon « décevant » client qu'il était profondément regrettable que les fabricants français n'aient pas plus tôt envoyé leurs représentants en Scandinavie pour faire connaître et pour faire apprécier leurs articles, qui sont infiniment supérieurs aux produits similaires émanés d'Angleterre et d'Allemagne, d'Autriche et d'Italie.

— Sur ce, Monsieur, ajoutai-je, j'ai bien l'honneur de vous saluer.

Et c'est tout.

J'en fus pour mes longs et vains espoirs, et lui pour ses frais d'éloquence stérile.

Ce n'est pas le seul commerçant qui m'ait mal accueilli à Malmö. Mais il s'agit cette fois d'un Anglais..... et la chose semble plus naturelle.

— Comment ! me dit celui-ci avec insolence, vous venez nous offrir des articles français, ici, en pleine Suède, à Malmö ! Mais on n'en veut pas, entendez-vous, et pas du tout ! Allez donc en Suisse offrir vos services !

Et l'English, bourru et hargneux, m'ouvrit violemment la porte.....

Exposition de Malmö

Il ne faudrait pas croire que cet apparent écroulement de mes châteaux..... en Scandinavie ait assombri mon âme et attristé mon cœur. Loin de là. Mon « premier » client avait à peine quitté

l'hôtel que je me rendis, après un copieux dîner, à l'Exposition nationale qui battait son plein. Ce fut avec une parfaite tranquillité d'âme et un vif plaisir que je parcourus les diverses parties de cette splendide foire artistique, commerciale, industrielle et scientifique. Remarqué, entre autres, la nacelle et les accessoires organisés par l'héroïque Andrée pour son fameux voyage aérien au Pôle Nord. Cet exemple d'une rare énergie eût suffi, s'il en avait été besoin, pour me ragaillardir et relever mon courage. Ce ne fut cependant pas sans quelque tristesse que je comparai ce dévouement admirable, désintéressé et si périlleux, à l'indifférence, à la crainte avec lesquelles nous, représentants français, nous nous hasardons à affronter les dangers mesquins, les écueils puérils, en somme, de l'océan commercial et de la concurrence étrangère, alors qu'il y va de l'intérêt, de la richesse, et de l'existence même de la patrie !

En route pour Göteborg

De Malmö à Göteborg, je voyageai dans un train si confortablement aménagé que je n'en pouvais croire mes yeux. Les voitures ont vingt-deux mètres de long, deux mètres cinquante de haut, avec couloir longitudinal de quatre-vingt-dix centimètres de largeur. Dans chaque compartiment il y a en permanence une carafe d'eau et deux verres. A chaque grande gare, l'eau est soigneusement renouvelée. Aux deux extrémités du wagon, se trouvent cabinet de toilette, lavabos, serviettes, savon, glaces, crachoirs, cendriers pour cigares ; le chauffage est très bien effectué par la vapeur, et l'éclairage par l'électricité.

A Göteborg

Je descendis au Grand Hôtel « Haglund ». Le portier, très aimable, m'installa à la perfection,

dans les prix doux. Il parle français. Je lui remis ma patente et pris possession de ma chambre.

L'hôtel Haglund est très bien situé et très confortable. Chose curieuse, il y a concert aux repas et durant toute la soirée. Des familles entières y assistent en jolies toilettes et charmants minois.



Le lendemain de mon arrivée à Göteborg, je me remis en chasse..... de commissions.

Je procédai exactement comme à Malmö : je demandai au portier de l'hôtel l'adresse du plus petit commerçant de l'endroit faisant la vente de l'article que je représentais.

Ledit commerçant, bien que surpris de recevoir pour la première fois la visite d'un *Frantzmann,* m'accueillit de façon charmante. Dès que j'eus de lui les renseignements dont j'avais besoin, je m'abouchai avec les autres négociants similaires

de la place. Ils furent tous très courtois, mais invariablement me répondirent :

— Nous n'achetons que des articles anglais, ceux-ci seuls se vendent ici.

Göteborg, en effet, est une ville dont les habitants exigent exclusivement les articles anglais. Aussi l'appelle-t-on *la ville anglaise*.

Comme un commerçant me redisait pour la centième fois la même formule, avec une profonde et sincère conviction, j'aperçus sur son comptoir un article de fabrication française.

— Ceci, fis-je en souriant, ne serait-il pas un spécimen du travail français ?

— En aucune façon, Monsieur, me répondit le client légèrement froissé ; ceci est ce qu'il y a de plus anglais.

— Voyez-vous cet article, repris-je alors en fouillant dans ma collection ?

— Oui, Monsieur.

— Ressemble-t-il au vôtre?

— Oh ! c'est absolument identique.

— Eh bien, c'est l'article français que je viens vous offrir de première main. Je vous le vends 4 kroners 75, tous droits compris.

— Dans ces conditions, il est impossible que ce soit le même article : le mien me coûte 6 kroners 50 öres ; donc celui-ci est de meilleure qualité.

A ce raisonnement étrange, je compris que mon homme ne connaissait nullement son article.

— Voulez-vous me permettre, repris-je alors, de vous faire vérifier et constater *de visu* et *de tactu* l'absolue identité d'origine de ces deux articles ?

— Volontiers, Monsieur.

— Votre article, tout comme le mien, a tel toucher, telle main, telle nuance et porte telle marque.

— Parfaitement.

— Bien, maintenant prenez un linge blanc et passez-le sur ces deux spécimens que je prétends être identiques, puis sur un troisième que j'aperçois là et qui, pour sûr, n'est pas de fabrication française : vous constatez — n'est-il pas vrai ? — que le linge est resté parfaitement blanc après

avoir passé sur les deux premiers, tandis qu'il a pris une teinte noir bleuté sur le troisième?

— C'est bien cela, Monsieur : les deux articles sont en effet identiques. C'est étrange.

— La chose est bien simple, au contraire. Un marchand de gros achète ses articles en France, appose dessus une marque anglaise..... et le tour est joué. De cette façon, vous avez de la bonne marchandise, paraissant d'origine anglaise..... mais vous la payez 37 p. 100 plus cher qu'il ne convient. Le « grossiste » vous prend ainsi une notable part de votre bénéfice.

En route pour Stockholm

En wagon, toujours très confortable, je me dirige sur Stockholm, capitale de la Suède. Les voitures à restaurant et à coucher sont admirables. A la gare de Katrineholm, vingt minutes d'arrêt.

Au buffet, table d'hôte largement approvisionnée de mets entre lesquels chaque voyageur fait

son choix en se servant lui-même : hors-d'œuvre, poisson, pommes de terre, rôti, desserts, entremets..... Pêle-mêle et hâtivement, les amateurs se précipitent, ingurgitant qui un verre d'eau-de-vie, qui une assiettée de soupe, les uns commençant par les hors-d'œuvre, les autres par le rôti. C'est un spectacle vraiment piquant et pittoresque. Des dames en toilette, avec mille précautions, se servent une ration de soupe, tandis que d'autres, à côté de moi, laissent choir sur leur charmant corsage une pleine soucoupe de crème fouettée. Et chacun de rire de bon cœur.

A Stockholm

A la gare de Stockholm, les portiers des différents hôtels nous font leurs offres de services. Afin d'être au centre des affaires, je me décide pour l'hôtel « Continental », très confortable et bien situé au cœur de la capitale. Ascenseur à tous les étages, lumière électrique et téléphone dans



chaque chambre, le maître d'hôtel et le portier parlant français, etc., rien n'y manque.

Ma patente remise audit portier, je partis en chasse dans les rues les plus commerçantes. Après m'être rendu compte des articles d'étalage, je me décidai à entrer chez un petit négociant de ma partie. Dans une conversation à bâtons rompus, je m'informai du commerce de la ville, surtout en ce qui concernait mon article. Puis je songeai à prendre du repos, bien que les clients ne fussent visibles qu'entre 10 heures du matin et 3 heures de l'après-midi. Par contre, ils ne se gênent pas pour vous donner rendez-vous à 11 heures du soir. Il est vrai qu'en ce pays, voisin des aurores boréales, il ne fait pas nuit à cette heure avancée.



Ma première visite d'affaires à Stockholm fut pour un commerçant qui parle parfaitement le français.

A peine lui avais-je dit : « Bonjour, Monsieur », qu'il s'exclama, tout surpris :

— Tiens, vous êtes Français, Monsieur ?

— Oui, Monsieur, et je viens vous offrir mes services pour une maison française.

— Vraiment ?

— Pourquoi cet étonnement, Monsieur ? ne pus-je m'empêcher de dire.

— C'est que vous êtes le premier Français qui nous rend visite à ce sujet.

— Je le sais, Monsieur, je le savais, hélas ! dès avant mon départ de France ; je sais la lutte pénible que j'aurai à mener, les obstacles que j'aurai à vaincre, mais je marche sans crainte, fort de la qualité remarquable de nos articles. Une seule chose me tracasse : c'est l'ignorance crasse de maints commerçants..... Quoi de plus navrant que de les entendre dire : « Nous reconnaissons, « Monsieur, la réelle supériorité de vos articles, « mais, voyez-vous, il faut bien que l'intermé- « diaire, le marchand de gros, gagne aussi sa vie ;

« et puis, mon Dieu, si nous achetons cher, nous « vendons cher également, de sorte qu'en somme « nous nous en tirons parfaitement.... » Je suis donc obligé, avant toutes choses, de faire leur éducation sous ce rapport et de leur démontrer par A + B l'avantage inappréciable de s'adresser directement au fabricant sans passer par aucun intermédiaire, qui dénature et renchérit l'article.

— Avez-vous, du moins, quelque succès ? fit en souriant mon aimable client.

— Oui, Monsieur, ma ténacité et ma volonté de réussir coûte que coûte triomphent de tous les obstacles.

— J'en suis, en toute sincérité, très heureux pour vous, Monsieur ! Si vous n'êtes pas attendu demain à 9 heures, puis-je compter sur vous ? Vous voudrez bien apporter vos échantillons et j'aurai sans doute le plaisir de vous donner un ordre.

— Je serai à vous, Monsieur, demain à 9 heures.

— Faites-moi l'honneur, Monsieur, je vous

prie, de me prendre ce soir même après dîner : nous passerons la soirée aux *Variétés* et aurons ainsi l'occasion de parler français plus longuement.



La soirée fut des plus agréables et, les jours suivants, je fus, très aimablement toujours, accueilli par beaucoup d'autres négociants. De nombreuses commissions furent le résultat de ma première semaine passée à Stockholm. Un soir, en outre, j'eus l'honneur d'être invité à visiter l'exposition. Nous faisions route depuis quelque temps déjà dans un groupe nombreux, lorsque mon cicerone me dit :

— Savez-vous, Monsieur, quel est votre voisin de promenade ?

— ???

— C'est notre bon roi Oscar.

J'avoue que je fus agréablement surpris de cette grande simplicité.

Un « chef » alsacien

Après avoir visité le très intéressant « Vieux Stockholm », nous prîmes place au Grand Restaurant « Hasselbaken ». Le garçon, qui sait le français, m'annonça que je pouvais me faire servir de la cuisine française, le chef, Schrecker, étant Français.

— Schrecker ? Je connais ce nom-là. Pourrais-je parler à votre chef ?

— Assurément, Monsieur ; il est justement sans occupation.

Nous passâmes près de la cuisine où s'agitaient quatre cuisiniers aidés d'une vingtaine de femmes. Arrivés dans une sorte de bureau attenant au « temple culinaire », on me présente au chef.

— Vous êtes bien le fils de M. Schrecker de Saverne ?

— Oui, Monsieur.

Après un moment d'effusion bien légitime, je ne pus m'empêcher de dire :

— Saverne, mon cher et vieux Saverne! Il n'est pas de jours où je ne pense à lui la tristesse au cœur et les larmes aux yeux. Et je revis, en imagination, ces jours heureux de 1861 où, avec les camarades de mon âge, neuf ans à peine, je jouais aux soldats sur les routes du Haut-Barr, avec clairons, tambours, tentes et drapeaux, ayant pour quartier général « La Schlitt », propriété de M. Edmond About. Charmants et doux souvenirs qui mettent à l'âme tant de souffrance, et aussi tant de baume sur l'ancienne blessure!

Pauvre Michel Werlé, notre clairon d'alors! Docile à sa vocation, il est mort, son instrument aux lèvres, durant un combat de l'An terrible. Fait prisonnier quelque temps auparavant, j'eus la bonne fortune de m'évader et de me retrouver à Saverne le jour même de ses funérailles. Inutile de vous dire avec quelle émotion j'accompagnai, incognito, le cher brave, le bon camarade Werlé,

à sa dernière demeure ! Qui eût pensé, en 1861, qu'un jour je ferais partie de son cortège funèbre, et que la catastrophe de 1870 nous disperserait tous aux quatre coins du monde, au point que c'est en Suède, trente ans après la guerre, que je rencontre pour la première fois le fils de mon ami Schrecker !

Tout ému à cette évocation d'anciens et chers souvenirs, je ne pus que serrer la main du chef en lui promettant de le revoir avant de rentrer en France.

Bains suédois

Les heures se suivent et ne se ressemblent pas. Après cette scène touchante, je me rendis à un établissement de bains où mon étonnement, mon envie de rire furent à leur comble.

J'étais installé dans ma baignoire lorsqu'une femme de service pénétra dans ma cabine et, sans façon, me frictionna avec un sérieux et un naturel propres à désarçonner le plus stoïque philosophe.

Brosse et savon ne furent pas épargnés, je vous jure. Puis, *on* me fit passer dans une pièce voisine ; là *on* m'administra une douche chaude, *on* m'enveloppa vivement dans une couverture de laine, *on* m'essuya enfin avec un soin attendrissant, sans même me faire grâce de l'hilarant et traditionnel tapotement à la plante des pieds. Cette dernière épreuve subie virilement, je pus enfin crier : *Ouf !* et me rhabiller sans témoin, tout en riant de bon cœur de l'étrangeté du procédé. Autres cieux, autres mœurs..... C'est ainsi que s'administrent les bains en Suède. Honni soit qui mal y pense !

Une nuit blanche sur une chaise

En route pour le nord.

Ma première étape fut Gèfle, où j'arrivai à dix heures et demie du soir. Heureux de me reposer après un long trajet en chemin de fer, je me disposais à remettre mes bagages au portier de l'hô-

tel « Central », lorsque tout ébahi je l'entendis me dire :

— Avez-vous, Monsieur, retenu votre chambre par téléphone? Il n'en est plus une seule de disponible.

Et chacun des portiers, nombreux à la gare, me fit la même demande et la même remarque. Je m'adressai au chef de gare, lui demandant comme faveur de me laisser passer la nuit dans les salles d'attente. Il me répondit que, la gare allant être fermée jusqu'au premier train du lendemain, il était interdit à aucun voyageur d'y stationner davantage.

Je commençais à la trouver légèrement mauvaise quand survint un employé du télégraphe qui, remarquant mon ennui, m'interpella d'aimable façon :

— Que désirez-vous, Monsieur? Puis-je vous être agréable?

— Je suis en quête d'un hôtel et ma malchance veut qu'il n'en reste aucun qui ait la moindre chambre vacante.

— Ah! vous êtes Français! s'exclama le télégraphiste en excellent français. Je vais téléphoner aux différents hôtels de la ville..... Effectivement, on me répond qu'il n'y a pas le plus misérable coin à louer..... Mais, une idée : allons de ce pas à chacun de ces hôtels nous rendre compte personnellement de la chose.

Et, avec une grâce qui me toucha, le télégraphiste me pilota d'un hôtel à l'autre, tout en m'aidant à porter ma valise. Malgré notre insistance, il nous fut partout répondu qu'il était matériellement impossible de nous caser où que ce soit.

— Sapristi, fit mon aimable compagnon, elle est d'un raide, celle-là! Ne pas trouver où passer la nuit, c'est trop fort pour le coup. Que faire? Que faire? ajouta-t-il d'un air embarrassé, n'osant pas sans doute exprimer toute sa pensée.

Mais je le prévins et lui dis en riant :

— En France, savez-vous, j'irais au bureau de police.

— Va pour le bureau de police ! fit, visiblement soulagé, mon nocturne cicerone.

Nous voici au dit bureau, à minuit sonnant. Notre cas expliqué à l'agent de service, celui-ci nous promena à travers la ville, en quête d'une maison où brillât encore quelque lumière.

Des rues, des places, des squares, et rien, toujours rien. Et la valise se faisait de plus en plus lourde, et mes pauvres jambes de plus en plus rebelles..... Enfin voici un boulanger que son travail tient sur pieds à cette heure tardive..... ou matinale. Après de longs pourparlers, le bonhomme consentit à nous conduire, mon compagnon et moi, dans une obscure et étroite mansarde, près du ciel, tandis que l'agent s'en retournait au poste avec nos

remerciements. Comme vous allez le voir, il n'y avait pas de quoi. Mon télégraphiste me quitta en me souhaitant une bonne nuit, je lui témoignai ma plus vive reconnaissance et pénétrai dans mon réduit. Le boulanger, lui, ne paraissant pas pressé de s'éloigner, je lui demandai ce qu'il désirait :

— Payez-moi, Monsieur !

— Ah diantre, la confiance règne ici ! Combien vous dois-je ?

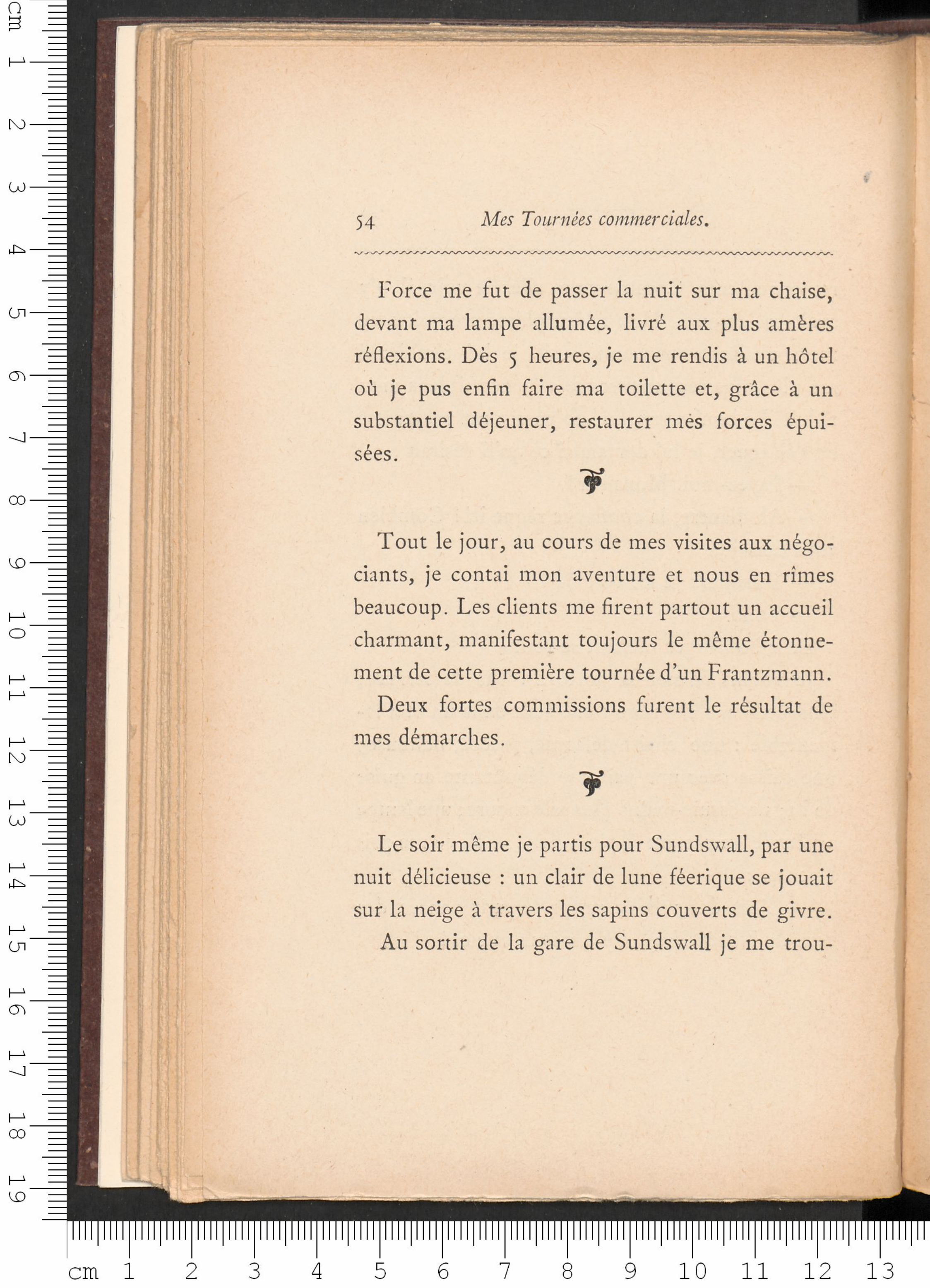
— 2 kroners (2 fr. 80 c.).

— Voilà.

Et le boulanger méfiant se retira.

Je voulus fermer la porte..... pas de serrure; j'inspectai ma chambre : elle était dans un état lamentable : une chaise délabrée, percée, boiteuse; une caisse avec une paillasse dégoûtante en guise de lit; un essuie-mains plus sale encore; une lampe à pétrole empestant à plein nez..... Et je me pris à penser :

— C'est donc là la propreté tant vantée des gens du Nord ? Vrai, il y a mieux que ça !



Force me fut de passer la nuit sur ma chaise, devant ma lampe allumée, livré aux plus amères réflexions. Dès 5 heures, je me rendis à un hôtel où je pus enfin faire ma toilette et, grâce à un substantiel déjeuner, restaurer mes forces épuisées.

Tout le jour, au cours de mes visites aux négociants, je contai mon aventure et nous en rîmes beaucoup. Les clients me firent partout un accueil charmant, manifestant toujours le même étonnement de cette première tournée d'un Frantzmann.

Deux fortes commissions furent le résultat de mes démarches.

Le soir même je partis pour Sundswall, par une nuit délicieuse : un clair de lune féerique se jouait sur la neige à travers les sapins couverts de givre.

Au sortir de la gare de Sundswall je me trou-

vai en présence d'un bâtiment contenant deux superbes pompes à incendie, à vapeur, toujours sous pression et prêtes à partir au premier signal.

Je descendis à l'hôtel « Knaust ».

La Noël en Scandinavie

A peine mes bagages et ma patente étaient-ils remis aux bons soins du portier, que celui-ci me dit :

— Ne comptez pas vous occuper d'affaires avant trois jours.....

— Avant trois jours? mais je vais mourir d'ennui!

— Tenez, voici justement M. Knaust qui vous expliquera la chose.

M. Knaust, en effet, me dit très aimablement :

— A partir de ce soir, nous sommes en fête, famille et voyageurs. Nous espérons que vous voudrez bien être des nôtres.

— J'accepte avec plaisir votre charmante invita-

tion, d'autant plus que je suis sans doute le seul étranger parmi vous.

— Non, il y a encore un Anglais, un Allemand et un Finlandais. Je vais vous présenter à ces Messieurs qui prennent justement l'apéritif.

Après les présentations d'usage, un des étrangers me dit en excellent français :

— Ah! ah! nous allons enfin pouvoir parler un peu français. Dites-nous donc par quel heureux hasard vous vous trouvez ici, à cette époque, si loin de la mère patrie.

— Je suis ici pour affaires, Monsieur.

— Ah! vous êtes voyageur de commerce? Ma foi, tant pis : il vous faudra, à partir de ce soir, veille de Noël, jusqu'au jour de l'an, prendre avec nous un repos forcé et profiter des fêtes qui se donnent à cette époque de l'année. Toutes les affaires sont suspendues, la joie règne en maîtresse. Mais d'où vient que les Français soient si rares par ici? Vous êtes le premier que nous y rencontrons, à part les voyageurs en liquides et en limes.

— J'espère, Monsieur, étant donné le charmant accueil qui m'est fait, décider d'autres voyageurs français à pousser jusqu'à Sundswall : ce ne serait pas banal, par exemple, de voir quatre manilleurs français faisant leur partie en cet hôtel.

— Ah ! un Français ici ? s'exclama un autre Monsieur, en me tendant la main, je suis heureux de la rencontre, j'aime beaucoup la France et suis un peu Français : j'ai jadis été employé à la correspondance dans une maison de Bordeaux.



En ce moment, avec une bonne grâce parfaite, M. Knaust, en tapant joyeusement des mains, vint nous inviter à admirer l'Arbre de Noël.

Je m'attendais à voir, comme en France, un mignon sapineau tout paré d'objets divers. Mais non : dans une grande salle se dressait un immense sapin, au pied duquel des caisses nombreuses étaient sans cesse déchargées d'un ca-

mion. Les garçons se mirent aussitôt à déballer et à remettre à chacun des spectateurs les objets portant son adresse. Pendant trois heures la distribution alla son train joyeux et piquant. Puis M. et Mme Knaust, ouvrant la marche, nous invitèrent à les suivre à la salle à manger.

Le dîner fut splendide : mets succulents et vins de choix, rien n'y manqua ; la gaieté la plus franche, d'ailleurs, riait dans tous les yeux, s'épanouissait sur tous les visages.

— Eh bien, mon ami, fit un de mes voisins, que pensez-vous de nos fêtes et de notre pays ? Vous voyez que, contrairement à l'idée de bien des étrangers, les ours blancs ne courent pas les rues et que nous n'avons pas de la neige jusqu'au cou.

Et chacun de m'exciter à boire du punch suédois et à me livrer à l'exubérante gaieté française.

Sans doute j'étais heureux de me trouver parmi des gens aimables et gais, mais, à 2751 kilomètres de ma patrie, je pensais aux miens au mi-

lieu desquels il m'eût été si doux de passer ces jours de fête.

La soirée se termina quand chacun fut à bout de soif et de forces.

Le lendemain, je courus à la poste en toute hâte, profitant de l'heure unique pendant laquelle elle est accessible au public. Il va sans dire que je dévorai avec bonheur les lignes de mon courrier venu de France.

Sundswall est un port du golfe de Bothnie, d'un aspect très triste en hiver, avec ses bateaux debout sur la glace et couverts de neige. La ville est à 579 kilomètres de Stockholm.

Je fus très bien accueilli par les commerçants qui me firent plusieurs commandes.

Ostersund

Ostersund est situé au centre de la Suède, entre Sundswall et Trondhjem, aux confins de la Laponie. Je descendis au « Grand-Hôtel », très confor-

tablement aménagé. Le patron, qui parle couramment le français, m'accueillit avec une extrême bonne grâce, et à peine avais-je pris possession de ma chambre qu'il m'apporta un journal français, chose peu banale à deux pas de la Laponie.

Ostersund s'étend au bord d'un lac immense complètement pris de glace en hiver. A travers l'épaisse couche de neige qui recouvre celle-ci, la route est jalonnée par des sapins en ligne piqués dans la croûte glacée. D'autres sapins, en groupe, forment promenades pour les curieuses fêtes de patinage.

Les Lapons viennent en grand nombre à Ostersund les jours de marché.

Ce pays me rappelle, par son pittoresque, la ville de Heiden, au bord du lac de Constance.

Le premier commerçant auquel je rendis visite ne comprenait pas notre langue. Mais quand je

lui eus dit et redit que je venais pour une fabrique « Frantzmann », il appela sa femme qui, à ma grande surprise, s'écria en bon français, avec un gracieux sourire :

— Ah ! vous venez de France, Monsieur ? Vous ne craignez donc pas la neige..... et les ours blancs ?

— Je m'aperçois, Madame, que le froid du climat est bien atténué par la cordialité avec laquelle je suis reçu partout ; quant aux ours..... il y en a beaucoup moins ici qu'en certains pays moins éloignés de France..... Je constate aussi avec plaisir que, loin d'être vêtus de peaux de fauves, les Suédois portent à merveille des habits de la meilleure coupe, avec haut de forme à huit reflets et bottines vernies.

Le compliment parut plaire à Madame, qui continua :

— Monsieur représente une maison française ?

— Oui, Madame, et je viens vous faire mes offres de service.

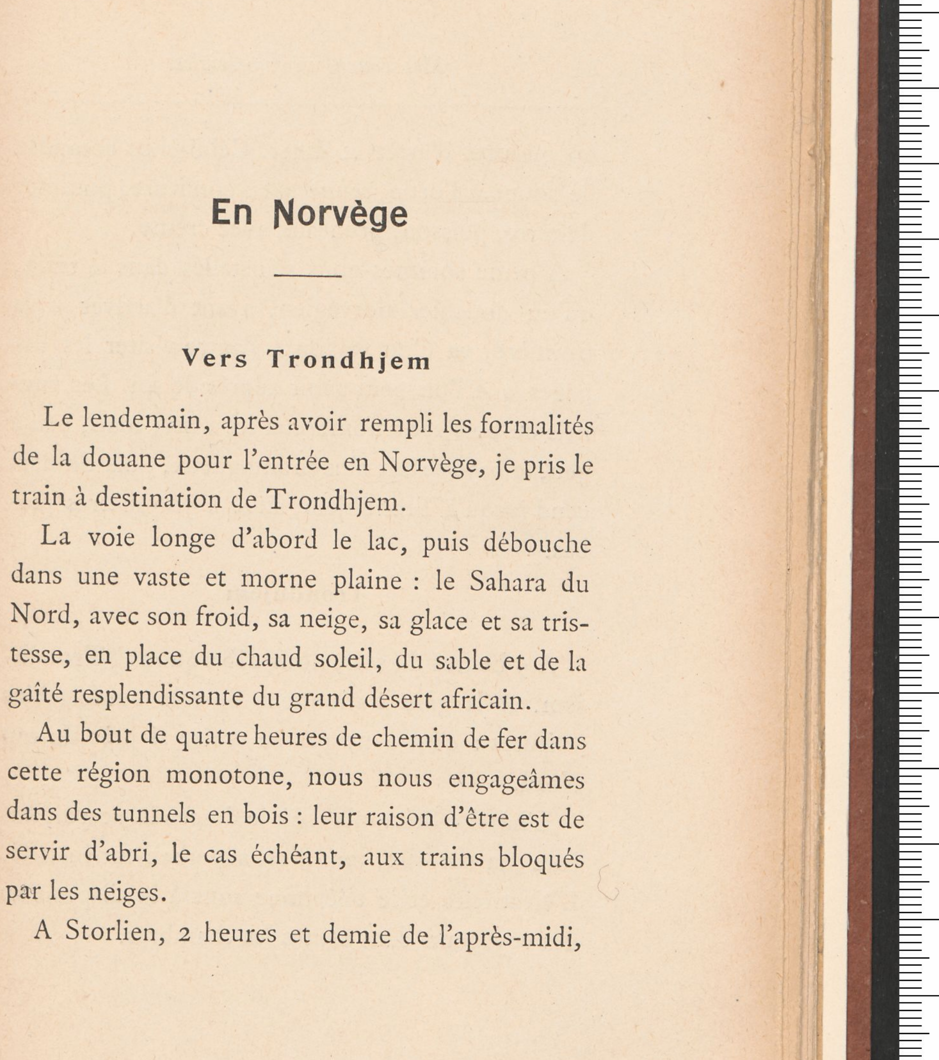
— Je regrette vivement que mon mari ne comprenne ni le français ni l'allemand, sinon vous eussiez pu l'emmener à l'hôtel et lui soumettre vos échantillons.

— Qu'à cela ne tienne, Madame ; mes échantillons parlent très bien..... et le suédois encore : ils sont marqués en kroners.

Comme le mari faisait signe que nous ne pouvions nous entendre, sa femme lui dit en riant :

— Mais si, mais si. Monsieur a des échantillons qui parlent..... suédois !

Monsieur m'accompagna à l'hôtel et nous tombâmes d'accord pour une forte commande.



En Norvège

Vers Trondhjem

Le lendemain, après avoir rempli les formalités de la douane pour l'entrée en Norvège, je pris le train à destination de Trondhjem.

La voie longe d'abord le lac, puis débouche dans une vaste et morne plaine : le Sahara du Nord, avec son froid, sa neige, sa glace et sa tristesse, en place du chaud soleil, du sable et de la gaîté resplendissante du grand désert africain.

Au bout de quatre heures de chemin de fer dans cette région monotone, nous nous engageâmes dans des tunnels en bois : leur raison d'être est de servir d'abri, le cas échéant, aux trains bloqués par les neiges.

A Storlien, 2 heures et demie de l'après-midi,

20 minutes d'arrêt et dîner. Celui-ci se compose de soupe à l'ortie, renne avec confiture, pommes de terre, poisson, pruneaux avec crème.

A peine sommes-nous réinstallés dans le train, qu'un douanier norvégien, avant d'arriver à la frontière, va d'un wagon à l'autre visiter les bagages que l'on peut avoir auprès de soi. Les tunnels de bois sont nombreux ici aussi ; mais, peu à peu, le pays se fait plus montagneux, puis on descend jusqu'à Trondhjem, situé à 500 mètres plus bas.

Trondhjem

A 9 heures du soir, nous débarquons à Trondhjem. A la gare stationnent de très confortables voitures : c'est à ne pas se croire si près du cap Nord.

L'hôtel « Britannia » où je descends, accroît encore ma surprise, tant il est superbement installé. L'électricité et le téléphone sont à la disposition des voyageurs dans toutes les chambres.

Le portier, très aimable, parle français et se multiplie pour rendre service aux voyageurs.

Je lui verse 140 francs pour ma patente en Norvège, valable 30 jours; puis je remplis les formalités de douane.

Renseignements pris, je me décidai à rendre visite au plus important commerçant de Trondhjem. Il m'accueillit on ne peut mieux, mais ne revenait pas de son étonnement de voir un Frantzmann venu de si loin pour représenter une seule fabrication.

De Trondhjem à Christiansund

Je prends la voie de mer; en été, le voyage par eau, *viâ* Bergen-Christiania, est très agréable; mais, durant la mauvaise saison, cette voie est à peu près impraticable et l'on s'expose à demeurer de longues heures et de longs jours perdus dans les brouillards.

Nous partons à 11 heures du soir. Quoique

l'heure soit bien avancée, il ne fait pas nuit; on lit parfaitement son journal et l'on fait aisément sa correspondance sans lampe et sans chandelle : le soleil est proche, il se lève un peu après minuit. N'étaient la fatigue et l'isolement sur le pont, je passerais volontiers la nuit à contempler la mer, les côtes, les fjords et le lever de l'astre du jour.

A 9 heures du matin, nous stoppons à Christiansund.

Christiansund

Le capitaine m'ayant informé que nous avions un arrêt de trois ou quatre heures, j'en profitai pour rendre visite à un client de Christiansund. Je fus très aimablement accueilli, et mon client, avec une rare délicatesse, s'offrit à m'accompagner à bord pour examiner mes échantillons, afin de m'éviter la malchance de manquer le bateau. Avant de me quitter, il me fit une excellente commande.

Nous longeâmes ensuite la côte jusqu'à Bergen,

viâ Molde. Molde est un des points les plus charmants de la Norvège. Le site est comparable à Rolle en Suisse avec sa vue sur le lac et les Alpes.

Bergen, Nice de la Norvège

Bergen est à la Norvège ce que Nice est au Midi de la France. Au moment où j'arrive, il y a une magnifique exposition de pêche très pittoresquement installée. Le homard et la morue y figurent en abondance. Parmi les touristes, beaucoup d'Anglais. Quelques Français ont exposé. Je suis descendu à « Holtz-Hôtel ».

Le commerce de Bergen est très prospère, aussi ai-je recueilli de nombreuses commandes.

Un jour, avec quelques amis, je fus sur la côte cueillir des lilas. Soudain mon attention fut éveillée par une sorte de bruit de jet d'eau. M'approchant de la mer, j'aperçus une baleine, de grosseur moyenne, apparaître trois fois à la surface des flots et projeter l'eau à une grande hauteur.

Plus d'une fois aussi j'aperçus un énorme poisson s'élançant verticalement hors de l'eau à environ deux mètres de hauteur et se laissant ensuite retomber comme une masse.

Lors de mon dernier passage dans un fjord, je fus assez surpris d'apercevoir — servant d'enseigne à une station — un respectable débris de bateau portant ce nom : *Le Résolu*. Renseignements pris, c'était l'épave d'un bâtiment français naufragé dans ces parages. Il n'est pas rare, d'ailleurs, de rencontrer des vapeurs ou des voiliers échoués sur les récifs de ces côtes si déchiquetées.

Stavanger

En quittant Bergen, à destination de Stavanger, nous fûmes surpris en mer, après deux heures de route, par un brouillard d'une telle intensité que force nous fut de stopper pendant vingt-quatre heures. Durant tout ce temps, la sirène sifflait de cinq en cinq minutes et les canons lançaient des fusées.

Arrivé à Stavanger, je descendis au « Grand-Hôtel », le seul d'ailleurs de la localité. La ville est très commerçante, j'y fis d'excellentes affaires.

Egersund

De Stavanger à Egersund, la traversée est très pénible. Aussi pris-je, de préférence, le chemin de fer jusqu'à Egersund, d'où le bateau me transporta au fond du fjord de Christiansand. Mais ce ne fut pas sans peine. Une épouvantable tempête nous surprit en cours de route et nous dûmes, trois heures durant, gagner le large, tant la navigation est dangereuse près des côtes. Aussi est-ce avec un soupir d'inexprimable soulagement que nous débarquâmes à Christiansand.

Christiansand

J'espérais y passer une bonne nuit, dont j'avais un grand besoin. Mais c'était compter sans la

tempête qui, interrompant toutes communications, dura deux jours encore et enleva la toiture de l'hôtel Ernst où j'étais descendu. (Le propriétaire parle français.) Christiansand est aussi une ville florissante. J'y reçus de fort bonnes commandes. Le troisième jour, par un calme relatif, je repris la mer, *viâ* Arendal et Laurvik.

Drammen

De Laurvik, on peut gagner Christiania par terre (*viâ* Drammen) ou par eau directement. Je pris la voie de terre. A Drammen j'allai rendre visite à un négociant en gros, d'origine allemande, seul client que notre maison eût en Scandinavie.

Mon arrivée ne parut pas lui être agréable, mais pas du tout. Son chapeau sur la tête, il me fit maussadement visiter sa maison, puis, de retour au magasin, se planta devant moi, les bras croisés, et me dit, en proie à la plus vive colère :

— Ah! ah! Monsieur visite donc la Norvège?

— Comme vous voyez, Monsieur. Et ma première pensée est pour vous, notre client.

— Eh bien! Monsieur, dans ces conditions, je ne vois pas quel avantage j'aurais à représenter votre marque, et, de ce jour, je ne veux plus rien acheter à votre maison.

— Parfait, Monsieur, parfait! Ainsi donc vous prétendez nous interdire l'accès de ce pays sous prétexte que vous nous faites des commandes se montant au chiffre dérisoire de 2000 francs par an, alors que l'article que nous vous livrons est de fabrication exclusivement française et que vous ne pouvez vous le procurer autre part! D'ailleurs, pourquoi vous, Monsieur, avez-vous recours à d'autres fabricants que nous! Vous savez pertinemment que nos articles sont de premier choix et ne peuvent être concurrencés?

— Sans doute, sans doute, mais j'ai mes habitudes.

— Et, cela étant, vous entendez nous imposer des conditions pour un ordre de 2000 francs par

an, alors que je viens de recevoir des commandes supérieures à 50000 francs sans condition aucune? Il y a longtemps que vous êtes notre client, vingt ans, je crois. Eh bien! il y a vingt ans que nous aurions dû travailler ce pays et, au lieu de 40000 francs d'affaires traitées avec vous, c'est pour un million au bas mot que nous aurions reçu d'ordres sérieux et libres! Mais une maison avertie en vaut deux et il n'est jamais trop tard pour bien faire. En attendant, Monsieur, que vous ayez pris vos nouvelles dispositions, nous restons vos serviteurs et je vous prie d'agréer mes civilités empressées.

Christiania

Coïncidence heureuse, j'arrivai à Christiania le jour même ou Nansen revenait du pôle Nord avec le *Fram*. La réception que lui fit la capitale fut vraiment grandiose et à hauteur de la circonstance. Je visitai le *Fram* dans tous ses détails et

fus vivement frappé de l'exiguïté des cabines où des braves avaient passé de si longs et pénibles jours loin des hommes, loin de la patrie, loin de tout espoir. Dans le salon du steamer se trouvait un piano où s'évertuait un pianiste d'une rare originalité, occupé à « moudre » des airs variés à l'aide d'une manivelle qui n'en pouvait mais. Le spectacle de ces hommes héroïques qui s'étaient exposés à la mort me confirma mieux que toutes les réflexions et que toutes les considérations dans ma ferme volonté d'aller crânement de l'avant, toujours plus loin, dans la sphère pacifique où se déroule mon activité.



Je visitai aussi la magnifique promenade appelée Holmenkollen. Je le fis en compagnie des élèves-aspirants du navire-école *Iphigénie* qui, justement, était d'escale à Christiania. Ce ne fut pas sans une légitime émotion que dans ce bâti-

ment et ces jeunes gens je revis comme un morceau du pays et un lambeau de l'âme de notre chère patrie.

Les meilleurs hôtels de Christiania — et tous trois sont absolument recommandables — sont : le « Grand-Hôtel », l'hôtel « Victoria » et l'hôtel « Scandinavie ».

Mon passage à Christiania fut marqué par d'excellentes affaires et de nombreux ordres.

Les tarifs de chemins de fer

Les compagnies françaises de chemins de fer ne nous prêtent pas un sérieux appui. En Norvège, au contraire, moyennant le versement d'une somme de 5 kroners (7 fr.) par an, les compagnies délivrent aux voyageurs de commerce une carte personnelle au vu de laquelle il leur est accordé, pour eux et leurs bagages, une réduction de 25 p. 100. Nos compagnies n'en pourraient-elles faire autant ? Ne sommes-nous pas des tra-

vailleurs intéressants pour qui l'on doit avoir quelque considération ?

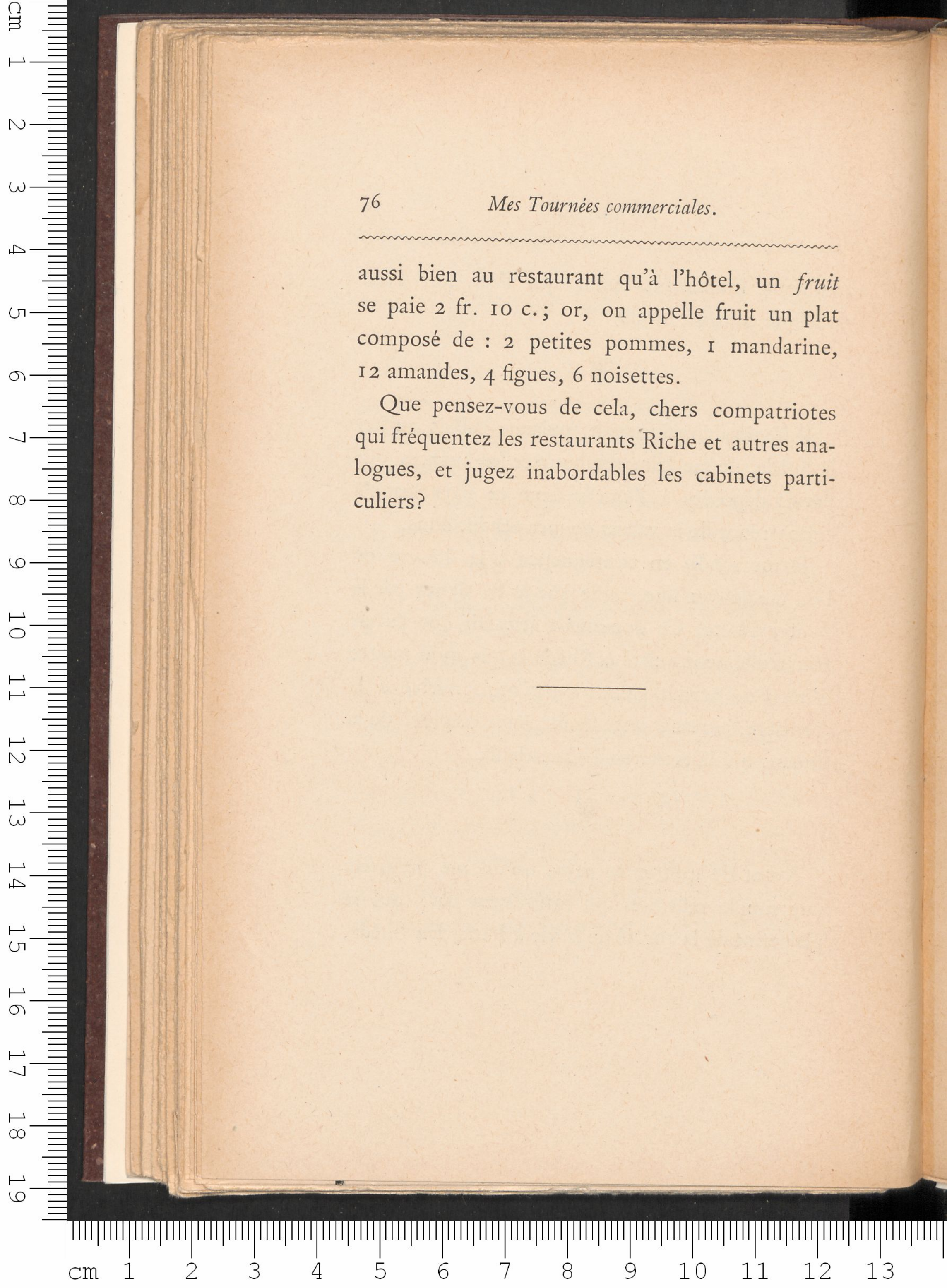


Il s'agissait maintenant, puisque j'allais quitter la Suède, de me faire rembourser les avances que j'avais déposées à l'entrée dans ce pays jusqu'à concurrence de la valeur de mes échantillons.

Je me rendis en conséquence à la douane où l'on me délivra une feuille que je fis signer par le maître d'hôtel. Ce document attestait que j'avais bien réellement quitté la Suède et que mon maître d'hôtel se portait garant pour moi. Arrivé à la frontière, je remis cette feuille à un employé de la douane qui la retourna à Christiania.



Avant de quitter ce pays, qu'on me permette une simple réflexion qui intéressera ceux qui se plaignent de la cherté de la vie à Paris. En Suède,



aussi bien au restaurant qu'à l'hôtel, un *fruit* se paie 2 fr. 10 c.; or, on appelle fruit un plat composé de : 2 petites pommes, 1 mandarine, 12 amandes, 4 figues, 6 noisettes.

Que pensez-vous de cela, chers compatriotes qui fréquentez les restaurants Riche et autres analogues, et jugez inabordables les cabinets particuliers?

En Danemark

Le succès considérable et inespéré que j'avais obtenu en Suède et Norvège me faisait un devoir de me hasarder sans aucune hésitation en Danemark.

Les formalités de la douane sont semblables à celles auxquelles on est soumis à l'entrée en Suède et Norvège. Elles n'en diffèrent que par le mode de remboursement du cautionnement. En Danemark, la douane se contente de vous donner acte de la sortie de vos échantillons. Vous adressez les pièces à un commissionnaire qui, au bout de trois semaines, vous expédie votre remboursement, déduction faite d'une provision de 5 à 6 francs et des frais de poste.

La patente délivrée en Danemark aux voyageurs de commerce porte le nom de la maison

qu'ils représentent et coûte 224 francs par an s'ils ne représentent qu'une seule maison; et 111 francs en plus pour chacune des autres s'ils en représentent plusieurs.

Autant de maisons l'on représente, autant de patentes sont nécessaires.

La patente ne peut pas s'obtenir par l'intermédiaire du portier dont j'ai parlé plus haut. Chaque voyageur doit se la faire délivrer personnellement en présentant sa légitimation.

Copenhague

J'ai opéré en Danemark comme en Suède et Norvège.

Je me rendis donc directement à Copenhague.

Copenhague est le centre d'opérations des voyageurs allemands qui pullulent et habitent même un quartier spécial. Ils ont en leur possession les meilleures marques françaises. Aussi, la partie est dure à jouer contre eux.

Voici d'ailleurs comment ils procèdent. Dès qu'un étranger, un Français surtout, descend dans un hôtel, ils s'informent, auprès du portier, de l'article que représente le nouveau venu. Ils trouvent, en outre, dans le registre de l'hôtel et dans la patente les noms de la maison et de la ville auxquelles se rattache le voyageur. Ils complètent leurs renseignements auprès des clients que visite l'étranger et chez lesquels ils se présentent effrontément. Cela fait, ils écrivent à la maison française à peu près invariablement dans ces termes :

Si vous me confiez la mission de prendre des ordres pour vous, je vous garantis un chiffre d'affaires considérable..... Je connais parfaitement la place, et parmi mes fidèles et nombreux clients, se trouvent tous ceux qu'a sollicités M. X..., votre représentant, qui a mille chances d'échouer. Dans l'intérêt de vos affaires, je vous prie de me faire parvenir *d'urgence* votre réponse.

J'ai été moi-même maintes fois témoin de cet étrange procédé..... qui sent son Teuton d'une lieue.

Aussi, je me permets de recommander instamment à mes collègues de ne jamais accepter de tournée à l'étranger sans l'engagement formel, de la part de leurs patrons, de n'accorder aucune offre de représentation à qui que ce soit tant que durera leur mission.

Je dois les tenir en garde aussi contre les clients chicaneurs qui, ainsi qu'en tout pays, se vantent parfois, fortune faite, de s'être enrichis en acceptant d'excellentes marchandises françaises sans jamais bourse délier. C'est si loin et les procès sont si ardus et si coûteux, qu'on hésite à recourir aux grands moyens !

Étouffement des marques françaises
Mauvaise foi des grossistes

Je traitai un jour une affaire avec un grossiste allemand de Stockholm. Il eût désiré que nos articles portassent une marque anglaise.....

— Tiens, tiens, lui dis-je, pourquoi pas la marque française? A la rigueur, et pour vous être agréable, je puis substituer une *marque neutre* à la vraie marque française que, sans doute, vous ne voulez pas divulguer.

Ainsi dit, ainsi fait; ce fut chose entendue. Or, jugez de ma surprise lorsque, ayant reçu les marchandises, le client nous envoya lui-même, à l'échéance de 30 jours, son compte arrêté avec un rabais de 10 p. 100! Le motif? Je vous le donne en mille..... Le client prétexta qu'on n'avait pas apposé sur lesdites marchandises la marque anglaise..... *convenue!* Elle était raide, n'est-il pas vrai? Aussi nous demanda-t-il vainement 550 nouvelles douzaines dans les mêmes conditions : il attend encore la réponse.



Ceci se passait en 1899. Or, lors de mon voyage en Scandinavie, l'année suivante, le pre-

mier client suédois que je visitai me fit un accueil beaucoup moins aimable que précédemment.

— Monsieur, dit-il, je ne veux plus d'articles français....., ils sont très médiocres.

Un second client me fit la même réponse, dans la même ville.

— Tenez, ajouta-t-il, pensant tenir un article anglais, voilà ce qu'il nous faut : c'est infiniment supérieur à votre marchandise !

Jugez de ma stupéfaction quand, au premier examen, je reconnus l'article vendu par nous au déloyal grossiste allemand de Stockholm. Il ne me fut pas difficile d'en faire la démonstration au client.

— Mais, du moins, lui dis-je, le marchand de gros de Stockholm n'a pu prétendre que notre marchandise était mauvaise ?

— Si fait, monsieur : il m'a vendu ceci comme article anglais, en ajoutant bien formellement que l'article français similaire était de la « pure saleté » (*sic*).

— Eh bien, voici notre homme pris en flagrant délit de mensonge. Lisez.

Et je tendis au client la lettre dans laquelle le grossiste de Stockholm nous avait fait une nouvelle commande de 550 douzaines..... bien vainement d'ailleurs !

Comment trouvez-vous le procédé? Acheter exclusivement nos articles, leur donner une marque anglaise..... et dire à tout venant que les articles de la maison M..... sont de la « pure saleté » ? C'est là une source d'assez grandes difficultés pour le voyageur français qui se hasarde à représenter là-bas un article universellement décrié..... à tort. Il lui faut, à force de patience, de courage et de ruse, démontrer aux clients la mauvaise foi et la supercherie du fournisseur de gros, et alors, je m'empresse de l'ajouter, les affaires vont bon train et les ordres affluent.

Examen des principaux reproches adressés aux voyageurs de commerce français

On nous fait d'abord un crime de ne pas apprendre, de ne pas savoir plus de langues étrangères. Or, avec la connaissance de deux langues seulement : le français et l'allemand, je visite avec succès six pays de l'Europe. D'ailleurs à quoi nous servirait de faire des sacrifices considérables pour rayonner plus loin, étant donné le peu d'appui que nous accordent les commerçants et industriels français ? Maintes fois j'ai tenté, pour diminuer les frais généraux écrasants, d'obtenir de plusieurs maisons françaises de représenter leurs marques à l'étranger concurremment avec celle pour laquelle je voyage. Celles qui ont daigné me répondre m'ont dit :

— Nous avons déjà des représentants dans les pays que vous nous indiquez.

Ou bien :

— Notre production est insuffisante pour satis-

faire aux commandes supplémentaires que vous pourriez nous obtenir.

Quelques maisons, cependant, ont pris ma demande en considération, mais elles m'ont offert ces conditions absolument inacceptables :

Une commission de 10 p. 100 payable seulement à l'encaissement, par la maison, du montant des commandes ;

Aucun acompte, aucune avance pour frais de voyage ;

La collection d'échantillons sera à votre disposition dans une quinzaine de jours ; elle pèse 75 kilogrammes.

On nous reproche ensuite d'être trop casaniers, de ne pas quitter volontiers notre pays. Mon Dieu ! la chose paraît assez naturelle quand on songe aux procédés peu encourageants dont usent à notre égard les grandes maisons françaises. Il faut ajouter aussi que nous sommes, nous, Français, profondément patriotes et fortement enracinés au sol national. Il nous en coûte de quitter,

pour des régions maussades, inconnues, à populations souvent antipathiques, un pays si beau, si agréable et si tendrement aimé ! Et c'est si loin ! Ainsi ma tournée de Nancy à Stockholm, Christiania, Copenhague et Nancy est de 7 470 kilomètres ! D'ailleurs, il nous faut renoncer, une fois à l'étranger, à nos habitudes tranquilles, à notre mode d'alimentation, à nos mœurs ; sans compter que le luxe artificiel et mensonger dont on vous y entoure est très coûteux. Il y faut constamment « mettre la main à la poche » pour distribuer force pourboires..... souvent à des individus qui ne vous ont rendu aucun service. Et encore n'est-on pas toujours servi, même en payant fort cher. A Copenhague, par exemple, j'ai dû quitter l'hôtel d' « Angleterre » parce que les garçons de course se sont refusés à porter, pour la somme de 1 fr. 50 c., ma boîte d'échantillons chez un client demeurant à la prodigieuse distance de... 100 mètres ! En France, l'affaire eût été traitée facilement pour 50 centimes.

Ce qu'on exige des voyageurs de commerce à l'étranger

Une autre difficulté aussi, qui n'est pas mince, des tournées commerciales à l'étranger résulte des multiples paperasses, garanties et débours que l'on exige de nous.

J'ai parlé déjà de la question pour les pays scandinaves (*voir* pages 23, 75, 77, 78).

En Belgique, il faut payer une patente de 20 fr.

En Luxembourg, on exige une légitimation, ou droit de vente, qui, toutefois, est valable pour l'Allemagne, la Belgique, l'Italie, l'Autriche-Hongrie, la Roumanie et la Russie. Cette légitimation s'obtient à l'aide de celle que l'on doit tenir de sa maison.

En Allemagne, outre la légitimation de la maison que l'on représente, il faut être muni d'un certificat de moralité, de l'acte de naissance, et répondre aux nombreuses questions qui nous

sont posées sur notre rôle durant la guerre de 1870-1871, sur notre situation militaire actuelle, etc., etc., et ce n'est qu'après plusieurs jours d'attente que l'on vous délivre — ou non — moyennant la somme de 3 marks environ, la permission nécessaire.

En Suisse, il faut, pour obtenir cette autorisation, présenter en bonne et due forme une légitimation de sa maison.

Or, savez-vous à quoi, par réciprocité, sont tenus les voyageurs étrangers opérant en France?

— A rien !... ils n'ont qu'à donner *leur nom!!!* et encore si on le leur demande à la frontière.

Est-ce assez étrange, vraiment?

Quoi qu'il en soit, ne perdons pas courage, ne jetons pas le manche après la cognée. Je ne veux en aucune façon faire le loup plus gros qu'il n'est. Mon unique but est de bien faire constater que si le commerce français à l'étranger laisse fort à désirer, toute la responsabilité n'en doit pas retomber sur les voyageurs... tant s'en faut!

Nos consuls à l'étranger

On s'imagine communément que nos consuls à l'étranger sont d'un bien utile secours aux voyageurs de commerce. Cela n'est, malheureusement, pas toujours le cas [1]. Ceux qui ont daigné me suivre jusqu'ici ont dû remarquer que jamais je n'ai eu recours à eux. L'incident que je vais rapporter leur en dira long sur les motifs de mon indifférence à leur endroit.

Il y a quelques années, à Göteborg, ayant besoin de connaître l'adresse d'un avocat de la ville, je me rendis chez le consul français pour obtenir ce léger renseignement. Sans se déranger, sans quitter son fauteuil, celui-ci répond en disant à un

---

1. Voir à ce sujet la bienveillante lettre de M. Collin-Delavaud, directeur de l'*Office national du commerce extérieur*, reproduite en tête de cette brochure. Je n'ai garde de généraliser et suis le premier à me réjouir de n'avoir eu, en tombant mal, affaire qu'à des exceptions.

de ses subalternes de m'indiquer l'adresse de l'avocat du consulat français.

— Auriez-vous l'obligeance, fis-je après avoir remercié, de préciser quelque peu de quel côté je dois diriger mes pas ?

— C'est à droite de l'église.

Et ce fut tout ! Avouez que le sans-gêne de ce Monsieur, qui a pour mission, pourtant, d'aider à la diffusion du commerce français, est peu encourageant pour les voyageurs qui tentent l'aventure...

La question du crédit

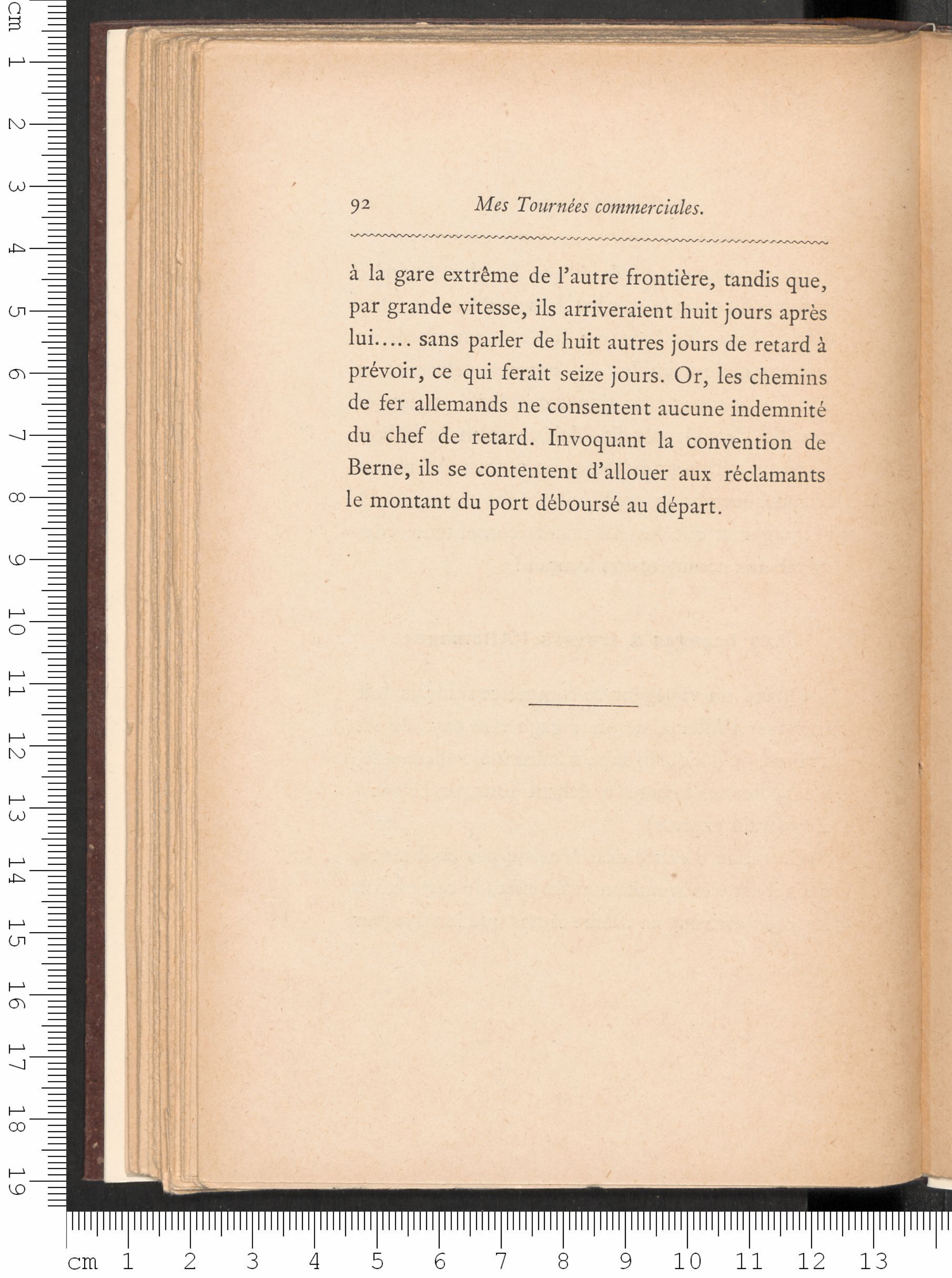
Les clients à l'étranger jouissent d'un crédit de 6 mois à un an. C'est très bien, mais alors pourquoi, entre nous, Français, ce délai ridicule de 90 jours ? Nous sommes sans pitié pour nos compatriotes, pour nous-mêmes, et avec une âpreté inhumaine nous appelons à la rescousse la hideuse faillite, quand les 90 jours sont écoulés. Dans ces conditions, étant donnés les risques commerciaux,

il arrive souvent, hélas! que le plus honnête homme du monde sombre lamentablement faute d'un crédit plus long qui lui eût permis de se retourner, de stimuler ses propres débiteurs et de faire honneur à sa signature! Failli, traître et canaille, c'est bientôt dit. Mais combien de faillites seraient facilement évitées si nous nous accordions réciproquement le crédit que nous octroyons à l'étranger et que les Allemands consentent, eux, même aux commerçants français!

Les bagages à travers l'Allemagne

Quand un voyageur de commerce français doit traverser l'Allemagne pour gagner le pays de ses affaires, qu'il ait bien soin, à la frontière allemande, d'expédier ses bagages et échantillons par *Express-Zug* (train express).

Ce mode d'expédition n'existe pas en France, mais il est très avantageux. En effet, de cette façon les colis arrivent en même temps que le voyageur



à la gare extrême de l'autre frontière, tandis que, par grande vitesse, ils arriveraient huit jours après lui..... sans parler de huit autres jours de retard à prévoir, ce qui ferait seize jours. Or, les chemins de fer allemands ne consentent aucune indemnité du chef de retard. Invoquant la convention de Berne, ils se contentent d'allouer aux réclamants le montant du port déboursé au départ.

Conclusions

Si, malgré les difficultés de l'entreprise, j'ai persisté dans ma tentative, c'est afin de prouver à mes collègues que le succès est au courage, à la patience, à l'en-avant. Il y a encore des hommes entreprenants, en France, j'imagine, qui devraient se sentir attirés par le charme de l'inconnu et l'espoir du triomphe.

« Ce qui est malheureusement vrai, écrit M. de Souhesmes, c'est que la somme totale des bravoures, ou plus exactement celle des énergies, est en baisse, et que, s'il est matériellement prospère, notre pays ne joue pas dans le monde le rôle qu'il devrait y jouer, celui qu'il y a joué historiquement..... Il manque à l'ensemble non pas, certes, le patriotisme, mais l'énergie voulue pour tirer

parti de ces immenses forces, en leur demandant un point d'appui pour une politique résolue et pour une attitude ferme, plutôt qu'en les mettant en œuvre inconsidérément.

« Le cerveau est-il insuffisant pour sa tâche, ou bien l'innervation est-elle trop paresseuse pour lui transmettre à temps les frémissements de l'épiderme ? »

Allons ! un bon mouvement, et réveillons en nous cette énergie latente qui peut produire de si heureux résultats !

Les nations étrangères, les États-Unis, l'Angleterre, l'Allemagne surtout, inondent de plus en plus les marchés européens de leurs produits. Et pendant ce temps nous piétinons sur place, si même nous ne reculons pas. Les voyageurs américains, anglais, allemands ont une audace étonnante et rayonnent à travers toute la France. Nos vainqueurs de 1870 sont à la veille de remporter sur nous au point de vue commercial une victoire écrasante.

« L'Allemagne, dit M. Lockroy, fait de grandes choses. Nous serions coupables de ne pas nous en préoccuper. Tout y mérite l'attention, tout y sollicite l'étude : le développement colossal de l'industrie et du commerce, l'augmentation extraordinaire de la population..... et plus encore peut-être que cet accroissement subit de puissance, l'état d'esprit de la nation qui, tout entière, après avoir conquis l'hégémonie en Europe, rêve d'étendre son influence sur le monde.....[1]. »

« Resterons-nous seuls en arrière? Ne marcherons-nous pas un jour comme les autres et avec les autres? Le danger est grand. Mais si nous ne nous hâtons pas, peut-être nous réveillerons-nous trop tard. Les places seront prises. Des habitudes nouvelles se seront créées. Les courants commerciaux auront été détournés; on aura oublié notre pavillon ; des progrès se seront accomplis dont

---

1. *Du Wéser à la Vistule,* préface. Paris, Berger-Levrault et Cie. 3 fr. 50 c.

nous n'aurons pas profité ; la lutte sera plus âpre ; elle demandera un effort plus grand qui, peut-être, excédera nos forces..... » (É. Lockroy, dans l'ouvrage de Sarraut[1].)

« Une révolution profonde, dit encore le même écrivain, due à la science et à l'industrie, a changé sur la planète les conditions de la vie. Le monde a été découvert et parcouru tout entier. Il n'existe plus de contrées inconnues ou mystérieuses. L'Afrique elle-même a livré ses secrets. La vapeur et l'électricité ont rapproché les continents. On a asservi les grandes forces de la nature. Le vent a cessé d'être un moteur et l'océan un obstacle. A travers les déserts de l'Asie, on a fait circuler des trains de chemin de fer. L'Atlantique a été traversé en moins de temps qu'il n'en fallait autrefois pour traverser la Méditerranée. L'Amérique est devenue plus voisine de l'Europe que la Corse ne l'était de

1. *Le Problème de la Marine marchande,* par M. Sarraut, préface de M. É. Lockroy. Berger-Levrault et Cie, Paris. Vol. in-8, 6 fr.

Paris. La pensée a circulé sous les flots. Et ce mouvement incessant des idées, ce perpétuel va-et-vient des hommes à travers le globe, en mêlant les races, en obligeant les intelligences à se pénétrer davantage, en créant ou en réunissant des intérêts, ont orienté vers des horizons nouveaux l'humanité tout entière. » (*Ibidem.*)



Pourquoi, dès lors, nous en tenir au cercle étroit des frontières nationales? Pourquoi ne pas profiter de ce progrès merveilleux? Pourquoi laisser aux voyageurs étrangers la splendide moisson d'affaires productives que nous sommes aussi dignes, aussi capables que quiconque de recueillir?

Les voyageurs français ne manquent pas et ils sont pleins de bonne volonté, mais les fabricants ont le tort de leur offrir des conditions ridicules et inacceptables.

Ajoutons que l'on est parfois reçu de façon

charmante à l'étranger et que l'on y est l'objet d'agréables surprises. Ainsi, en mai 1901, lors de mon passage à Sundsvall (Suède), ayant vu flotter le drapeau français sur un chalet blotti dans les bois, je m'empressai de m'informer, pensant qu'il devait se trouver quelque vaisseau de France à l'ancre dans le port.

Le chalet en question était un Casino. Il y avait justement concert. J'interpellai le directeur de l'établissement, lui demandant s'il y avait des Français sous son toit.

— Non, me répondit-il; mais, ayant passé récemment quelques années en France, j'ai voulu, en souvenir de l'excellent accueil que j'y reçus, emporter ce drapeau que je viens de hisser pour la première fois. Je suis heureux que votre arrivée coïncide avec cette sincère manifestation.

Je fus, cela va sans dire, on ne peut plus touché du bon souvenir qu'avait conservé de la France notre hôte suédois.

Courage donc et bon espoir ! Que le mot du début soit encore le mot de la fin : Qui n'ose rien rien n'obtient...... *Audaces fortuna juvat !*

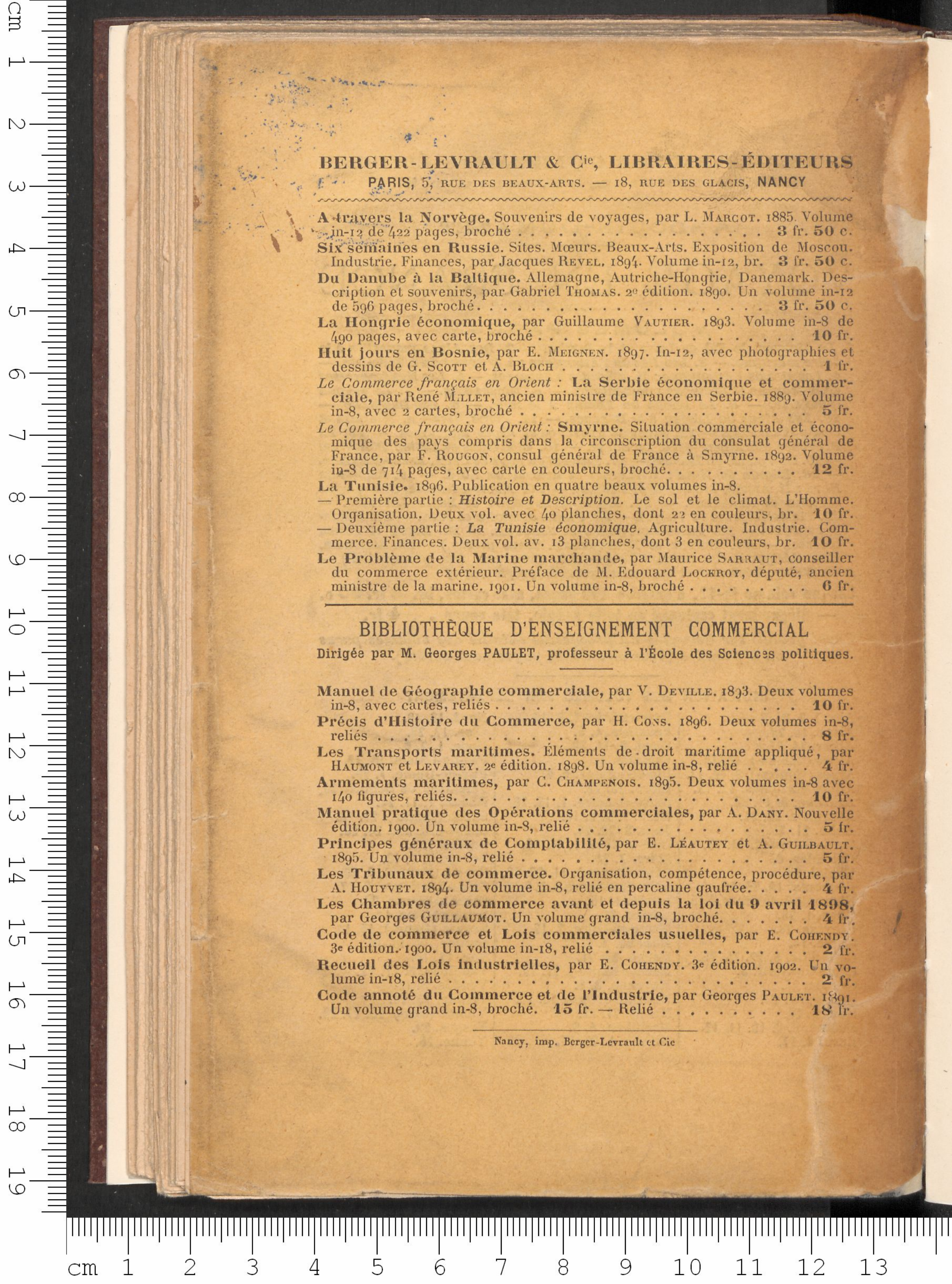
Sans doute, mes confrères plus experts à manier la plume se feront un plaisir de nous donner aussi, en d'intéressantes brochures, le récit de leurs voyages d'affaires dans leurs sphères réciproques. Nous constituerons ainsi une collection qui ne manquera ni de charme ni d'utilité.

Je serai grandement payé de mes peines si j'ai pu décider mes collègues français à se lancer résolument dans cette voie et les fabricants à favoriser le mouvement.



Table des Matières

Nancy, impr. Berger-Levrault et Cie.



BERGER-LEVRAULT & Cie, LIBRAIRES-ÉDITEURS

PARIS, 5, RUE DES BEAUX-ARTS. — 18, RUE DES GLACIS, NANCY

A travers la Norvège. Souvenirs de voyages, par L. Marcot. 1885. Volume in-12 de 422 pages, broché . . . . 3 fr. 50 c.

Six semaines en Russie. Sites. Mœurs. Beaux-Arts. Exposition de Moscou. Industrie. Finances, par Jacques Revel. 1894. Volume in-12, br. 3 fr. 50 c.

Du Danube à la Baltique. Allemagne, Autriche-Hongrie, Danemark. Description et souvenirs, par Gabriel Thomas. 2e édition. 1890. Un volume in-12 de 596 pages, broché. 3 fr. 50 c.

La Hongrie économique, par Guillaume Vautier. 1893. Volume in-8 de 490 pages, avec carte, broché . . . . 10 fr.

Huit jours en Bosnie, par E. Meignen. 1897. In-12, avec photographies et dessins de G. Scott et A. Bloch . . . . 1 fr.

Le Commerce français en Orient : **La Serbie économique et commerciale,** par René Millet, ancien ministre de France en Serbie. 1889. Volume in-8, avec 2 cartes, broché . . . . 5 fr.

Le Commerce français en Orient : **Smyrne.** Situation commerciale et économique des pays compris dans la circonscription du consulat général de France, par F. Rougon, consul général de France à Smyrne. 1892. Volume in-8 de 714 pages, avec carte en couleurs, broché. . . . . 12 fr.

La Tunisie. 1896. Publication en quatre beaux volumes in-8.
— Première partie : ***Histoire et Description.*** Le sol et le climat. L'Homme. Organisation. Deux vol. avec 40 planches, dont 22 en couleurs, br. 10 fr.
— Deuxième partie : ***La Tunisie économique.*** Agriculture. Industrie. Commerce. Finances. Deux vol. av. 13 planches, dont 3 en couleurs, br. 10 fr.

Le Problème de la Marine marchande, par Maurice Sarraut, conseiller du commerce extérieur. Préface de M. Edouard Lockroy, député, ancien ministre de la marine. 1901. Un volume in-8, broché . . . . 6 fr.

BIBLIOTHÈQUE D'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL

Dirigée par M. Georges PAULET, professeur à l'École des Sciences politiques.

Manuel de Géographie commerciale, par V. Deville. 1893. Deux volumes in-8, avec cartes, reliés . . . . 10 fr.

Précis d'Histoire du Commerce, par H. Cons. 1896. Deux volumes in-8, reliés . . . . 8 fr.

Les Transports maritimes. Éléments de droit maritime appliqué, par Haumont et Levarey. 2e édition. 1898. Un volume in-8, relié . . . . . 4 fr.

Armements maritimes, par C. Champenois. 1895. Deux volumes in-8 avec 140 figures, reliés. 10 fr.

Manuel pratique des Opérations commerciales, par A. Dany. Nouvelle édition. 1900. Un volume in-8, relié . . . . 5 fr.

Principes généraux de Comptabilité, par E. Léautey et A. Guilbault. 1895. Un volume in-8, relié . . . . 5 fr.

Les Tribunaux de commerce. Organisation, compétence, procédure, par A. Houyvet. 1894. Un volume in-8, relié en percaline gaufrée. . . . . 4 fr.

Les Chambres de commerce avant et depuis la loi du 9 avril 1898, par Georges Guillaumot. Un volume grand in-8, broché. . . . . . . 4 fr.

Code de commerce et Lois commerciales usuelles, par E. Cohendy. 3e édition. 1900. Un volume in-18, relié . . . . 2 fr.

Recueil des Lois industrielles, par E. Cohendy. 3e édition. 1902. Un volume in-18, relié . . . . 2 fr.

Code annoté du Commerce et de l'Industrie, par Georges Paulet. 1891. Un volume grand in-8, broché. 15 fr. — Relié . . . . 18 fr.

Nancy, imp. Berger-Levrault et Cie

